CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 108 • 1re SESSION • 42e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 3 mai 2018

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 3 mai 2018

● (0845)

[*Traduction*]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): Bonjour à tous. Je souhaite en particulier la bienvenue à mes collègues. Nous avons vécu une journée très difficile et tragique hier à la Chambre. J'offre mes condoléances à tous mes collègues et surtout aux députés conservateurs et à ceux qui étaient près de Gord.

Gord aurait souhaité que nous poursuivions nos travaux. C'est donc ce que nous ferons aujourd'hui au Comité. Toute la réunion d'aujourd'hui est consacrée à l'étude sur un accord potentiel de libre-échange Canada-Mercosur.

Je crois que c'est notre dernière réunion à ce sujet, et nous gardons nos meilleurs témoins pour la fin. Nous avons trois témoins sur place et un par vidéoconférence.

Si c'est votre première fois devant un comité, je tiens à vous préciser que nous vous demandons de limiter vos exposés à cinq minutes ou moins, si possible, pour que nous ayons le temps d'avoir des échanges avec les députés.

Sans plus attendre, je vais laisser la parole à la personne qui témoigne par vidéoconférence. Il s'agit de M. Sinclair du Centre canadien de politiques alternatives.

Bienvenue, monsieur. Je crois que vous n'en êtes pas à votre première fois au Comité.

M. Scott Sinclair (chercheur principal, Centre canadien de politiques alternatives): En effet. Je suis heureux de vous revoir.

Je vous remercie de nous donner l'occasion de participer à votre étude sur un accord potentiel de libre-échange Canada-Mercosur.

Le Centre canadien de politiques alternatives est un institut de recherche indépendant et non partisan.

Un thème récurrent ressort des témoignages que vous avez entendus jusqu'à maintenant; nous sentons un appui, au mieux, tiède à l'égard d'un accord de libre-échange Canada-Mercosur, et ce, même des groupes de l'industrie qui exercent normalement des pressions pour conclure des accords commerciaux.

Le Mercosur se compose de certains des plus importants pays des Amériques. Il est primordial que le Canada établisse des partenariats avec eux dans une foule de domaines. Toutefois, les débouchés commerciaux sont limités en raison de la géographie et des profils commerciaux très similaires. Par exemple, les principales exportations du Brésil et du Canada incluent notamment les combustibles fossiles, les minéraux, les véhicules et les produits forestiers. En ce qui concerne les produits agroalimentaires comme les oléagineux, la viande rouge, les grains et les céréales, le Brésil et l'Argentine ont tendance à faire concurrence aux exportateurs canadiens sur les marchés mondiaux.

Une similitude dans nos exportations limite la croissance potentielle des échanges commerciaux. Qui plus est, le Canada a actuellement une balance commerciale négative avec les pays du Mercosur, et la situation s'est empirée depuis quelques années.

Nous ne devrions pas considérer la négociation d'un accord de libre-échange Canada-Mercosur comme une priorité en matière de politique commerciale. C'est d'autant plus vrai compte tenu des problèmes pressants avec lesquels le Canada doit composer avec la renégociation de l'ALENA.

Le Centre canadien de politiques alternatives se préoccupe depuis longtemps des conséquences qu'ont les accords de libre-échange bilatéraux et régionaux du Canada sur les politiques publiques qui se rapportent très peu au commerce. Selon nous, pour créer un modèle d'investissement et de commerce équitable et plus juste, il faudra éliminer les mécanismes de règlement des différends entre investisseurs et États qui menacent le droit des gouvernements dûment élus d'adopter des mesures dans l'intérêt de leurs citoyens et de l'environnement; réduire les droits excessifs en matière de propriété intellectuelle, en particulier ceux qui menacent les droits des utilisateurs et l'accès à des médicaments abordables et qui portent atteinte à la vie privée; protéger pleinement le droit de défendre, d'étendre et de créer des services publics sans que des traités commerciaux interfèrent dans le processus; veiller à ce que les États partis adoptent et mettent en oeuvre les principaux engagements internationaux en matière de droits de la personne, notamment les engagements à l'égard de la protection des droits et de la souveraineté des Autochtones; inclure des obligations contraignantes pour réduire et atténuer les effets des changements climatiques et inclure des protections solides à l'égard des industries culturelles et de la diversité culturelle.

Les possibilités d'adopter un tel modèle dans le contexte d'un accord de libre-échange Canada-Mercosur sont, au mieux, limitées. Dans leurs négociations commerciales externes, les pays du Mercosur, en particulier le Brésil, ont toujours hésité à adhérer aux engagements dits « OMC-plus » sur la propriété intellectuelle, le commerce et les services, les investissements et les dispositions sur la coopération en matière de réglementation qui ont posé des problèmes dans bon nombre de récents accords de libre-échange bilatéraux du Canada.

Cela laisse place à un modèle de traité sur le commerce qui est plus progressiste ou, du moins, qui est moins intrusif. Si des pourparlers ont lieu, nous recommandons fortement que tout accord de libre-échange Canada-Mercosur n'inclue pas de mécanismes de règlement des différends entre investisseurs et États. Actuellement, le Brésil et le Canada n'ont pas d'accord sur la protection des investissements étrangers. En fait, le Brésil n'a ratifié aucun traité sur la protection des investissements qui inclut des mécanismes de règlement des différends entre investisseurs et États. Le Canada devrait également saisir l'occasion de retirer les mécanismes de règlement des différends entre investisseurs et États des accords sur la protection des investissements étrangers qu'il a conclus avec l'Argentine et l'Uruguay.

Le revers de la médaille de l'approche prudente du Brésil, c'est qu'il s'est aussi opposé à inclure des normes environnementales et des normes du travail contraignantes dans des accords commerciaux. Cela pose un problème, étant donné que le gouvernement fédéral a récemment décidé d'adopter un programme commercial progressiste. Pour qu'un accord commercial soit progressiste, il doit au moins inclure des normes du travail solides et entièrement exécutoires. Il doit également inclure des obligations pour veiller à ce que chaque pays applique des normes environnementales élevées sur son territoire tout en respectant ses obligations contractées en vertu d'accords environnementaux multilatéraux. Il sera vraisemblablement difficile d'obtenir ces deux conditions préalables à un accord commercial progressiste dans le cadre d'un accord de libre-échange avec le Mercosur.

Pour conclure, selon nous, nous ne devrions pas considérer comme une priorité d'entreprendre des démarches avec le Mercosur pour conclure un accord-modèle pour avoir accès aux marchés en fonction de notre modèle actuel d'accord de libre-échange. Si des négociations ont lieu, le Centre canadien de politiques alternatives demande au Comité d'exhorter le gouvernement à commander des évaluations indépendantes des répercussions du projet d'accord sur les droits de la personne et la durabilité de l'environnement, et ces évaluations devraient être réalisées tôt dans les négociations.

Le Canada devrait veiller à ce que ses politiques se renforcent mutuellement. Nous ne devrions pas reléguer au second plan les politiques et les objectifs en matière d'environnement, de droits de la personne et de culture et accorder la priorité au commerce.

● (0850)

Comme d'autres témoins vous l'ont déjà dit, il faut changer notre mentalité. Au lieu de tout simplement signer d'autres accords bilatéraux pour avoir accès aux marchés, il faut plutôt aider les entreprises et les travailleurs canadiens à vendre des produits concurrentiels à nos partenaires commerciaux dans le monde tout en favorisant des emplois de qualité, des collectivités saines et un environnement propre ici.

Merci.

Le président: Merci, monsieur. Vous avez terminé juste à temps.

Passons maintenant à l'Association minière du Canada. Monsieur Marshall, vous avez la parole.

M. Brendan Marshall (vice-président, Affaires économiques et du Nord, Association minière du Canada): Je remercie le président, les membres du Comité, la greffière et les autres participants. Merci de nous donner l'occasion de témoigner aujourd'hui et de contribuer à l'étude du Comité sur ce sujet important.

Au nom de l'Association minière du Canada, je suis ravi de vous faire part de notre appui concernant un solide accord de libre-échange entre le Canada et le Mercosur. Le secteur minier est un moteur important de l'économie canadienne, et sa contribution représente 3,4 % du PIB national, soit 58 milliards de dollars. Le secteur emploie directement et indirectement près de 600 000 personnes. Il soutient l'un des plus importants secteurs d'approvisionnement au monde, et c'est aussi l'un des secteurs qui comptent le plus de travailleurs autochtones.

Les activités minières connexes au Canada et à l'étranger rendent possibles et maintiennent ces retombées économiques pour le Canada. Par exemple, les produits miniers métalliques et non métalliques représentaient 19 %, ou 88 milliards de dollars, de la valeur totale des exportations canadiennes en 2016. C'est le cinquième de la valeur totale des exportations du Canada.

Le secteur minier a également reçu une quantité importante des investissements canadiens directs à l'étranger, soit plus de 90 milliards de dollars en 2016, ce qui représente 9 % des investissements canadiens. Pour une grande partie de ces investissements générés sur le marché libre, les transactions sont effectuées au Canada, ce qui représente des fonds qui dorment au Canada. La Bourse de Toronto et la Bourse de croissance TSX sont reconnues comme le centre mondial pour le financement minier, et elles répertorient 57 % des sociétés minières cotées dans le monde.

De récentes données indiquent qu'il y a environ 1 200 sociétés inscrites à la Bourse de Toronto ou à la Bourse de croissance TSX et qu'elles ont une capitalisation boursière combinée de près de 300 milliards de dollars. La Bourse de Toronto a toujours levé plus de capitaux pour le secteur minier que toute autre bourse sur la planète, et un volume considérable de ces capitaux levés a trait à des projets en Amérique latine, et c'est à ce sujet que sont réalisées le plus grand nombre d'activités de financement à la Bourse de Toronto concernant des projets à l'extérieur du Canada, soit 18 % ou plus de 1 100 projets.

Les actifs des sociétés canadiennes qui sont présentes au Brésil et en Argentine se chiffraient à plus de 22,2 milliards de dollars en 2015, ce qui met en valeur l'importance de ces deux pays puisqu'ils représentaient respectivement 5 et 8 % de la valeur des actifs miniers canadiens à l'étranger en 2015.

Par ailleurs, des recherches menées auprès d'un échantillon de neuf sociétés membres de l'Association minière du Canada indiquaient que les investissements miniers canadiens en Argentine et au Brésil en 2016 s'élevaient à plus de 1,9 milliard de dollars; il faut rappeler que ces investissements sont actifs et se poursuivent.

Les retombées économiques positives générées lorsque des sociétés minières achètent des biens et paient pour des services dans les pays et les collectivités d'accueil peuvent changer la donne sur le plan du développement économique et social. Même si la société civile et le grand public ont tendance à surtout mettre l'accent sur le taux d'imposition des sociétés minières, les achats sont le plus important type de dépenses que fera une exploitation minière au cours de sa vie. Les gens reconnaissent de plus en plus le rôle que les achats locaux peuvent jouer en vue de contribuer à l'atteinte des objectifs de développement durable. Des organismes comme Ingénieurs sans frontières Canada avec son initiative sans but lucratif Valeur minière partagée sensibilisent les autres au pouvoir de l'achat local. Par exemple, une seule mine exploitée par l'un des membres de l'Association peut dépenser des centaines de millions de dollars pour se procurer des biens et des services dans un pays d'accueil. Cela représente souvent plusieurs fois le montant de l'aide publique au développement que le gouvernement canadien peut fournir à ce pays.

Au-delà des investissements, des actifs et des avantages connexes, les sociétés minières canadiennes exportent des pratiques minières exemplaires. En voici un excellent exemple récent en Argentine. La chambre des entrepreneurs miniers de l'Argentine a adopté l'initiative Vers le développement minier durable de l'Association minière du Canada, et ses membres mettront en oeuvre l'initiative dans leurs sites miniers. L'Argentine est l'un des six pays à l'avoir fait à l'étranger, et son adoption de notre initiative constitue une étape déterminante dans la coopération en matière de normes minières responsables entre le Canada et un important pays minier en Amérique latine.

L'Association appuie l'initiative de novembre 2016 du premier ministre Trudeau de favoriser un dialogue continu sur le renforcement des liens entre le Canada et le Mercosur en matière de commerce et d'investissement, et nous sommes ravis de constater que cette initiative a mené à la réalisation d'une étude sur les occasions que présente un accord de libre-échange pour le Canada et le Mercosur. Nous vous encourageons à entreprendre des démarches en vue d'un tel accord.

Je vous remercie de votre temps, et je serai heureux de répondre à vos questions après les exposés de mes collègues.

● (0855)

Le président: Merci, monsieur Marshall.

Passons maintenant à Agricultural Manufacturers of Canada. Nous accueillons deux représentants aujourd'hui: Gene Fraser et Leah Olson.

Leah Olson, voulez-vous la parole?

Mme Leah Olson (présidente, Agricultural Manufacturers of Canada): Oui.

Le président: Je vous souhaite la bienvenue. Vous avez cinq minutes.

[*Français*]

Mme Leah Olson: Merci, monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité.

[*Traduction*]

Je vous remercie de nous donner la possibilité de prendre la parole ici aujourd'hui dans le cadre de votre étude sur un accord potentiel de libre-échange Canada-Mercosur.

Je suis accompagnée aujourd'hui de Gene Fraser, vice-président des ventes et de la commercialisation à l'échelle internationale, de MacDon Industries, soit un membre de l'organisme Agricultural Manufacturers of Canada, ou AMC. Mon collègue peut également vous parler des réalités actuelles des échanges commerciaux avec des pays du Mercosur.

Agricultural Manufacturers of Canada est un organisme national dirigé par ses membres, qui a été fondé en 1970 dans le but de promouvoir un secteur de la fabrication de matériel agricole fort et dynamique au Canada. Les membres d'AMC sont des entreprises exportatrices pour lesquelles il existe de bonnes possibilités d'affaires au Brésil et en Argentine. Il s'agit donc d'une question importante pour notre industrie. Nous appuyons de tout coeur un accord de libre-échange avec le Mercosur.

Notre organisme regroupe près de 300 entreprises membres qui fabriquent du matériel agricole spécialisé, notamment du matériel pour la manutention et l'entreposage des grains et du foin et la manipulation du bétail, des systèmes d'alimentation pour le bétail ainsi que du matériel de semis, de récolte, d'épandage, etc. Un peu plus de 50 % des fabricants de matériel agricole sont établis dans des collectivités rurales comptant moins de 10 000 habitants. Cependant, même si certains sont situés en régions éloignées, 80 % d'entre eux exportent leurs produits.

Le matériel agricole fabriqué au Canada compte parmi les produits qui offrent la meilleure qualité et qui sont les plus recherchés au monde. En fait, en 2017, les fabricants de matériel agricole du Canada ont exporté des produits d'une valeur totale de plus de 1,9 milliard de dollars dans 154 pays. Certains de nos membres exportent leurs produits dans plus de 40 pays au cours d'une année, dont un qui est établi en milieu rural et qui exporte bon an mal an dans plus de 60 pays.

Nos membres sont des chefs de file à l'échelle mondiale en matière de propriété intellectuelle pour le matériel agricole. L'esprit d'innovation est alimenté tous les jours parce que nos membres parlent directement avec les producteurs et répondent à leurs besoins en peaufinant constamment leurs produits. Le commerce est un élément crucial de notre secteur. Non seulement notre organisme souhaite agir comme partenaire du gouvernement dans la lutte contre les changements climatiques, mais nous appuyons également les objectifs commerciaux ambitieux visant l'ouverture de nouveaux marchés pour le Canada et les agriculteurs canadiens.

Nous avons récemment rencontré le ministre Champagne et nous l'avons encouragé à continuer à stimuler de nouvelles occasions d'affaires en Chine et en Asie, puisque cela ouvre d'importants nouveaux marchés très bienvenus pour les agriculteurs canadiens. L'Amérique latine est un autre marché sur lequel de nombreux fabricants de matériel agricole du pays ont des visées et auquel ils consacrent de grands efforts.

L'Argentine et le Brésil figurent régulièrement parmi les 10 pays où les fabricants canadiens de matériel agricole exportent le plus. Certains de nos membres, comme MacDon, ont déjà investi des ressources humaines, du temps et de l'argent dans la région du Mercosur. Par contre, l'autre aspect des efforts d'exportation de nos membres est qu'un grand nombre de petites et moyennes entreprises qui emploient des Canadiens dans les régions rurales du pays ne sont pas en mesure d'accéder à ce marché pour le moment. Le portrait des fabricants de matériel agricole du Canada qui font face à des défis dans la région du Mercosur varie beaucoup, allant d'entreprises comptant moins de 100 employés à d'autres qui en ont plus de 500. Ce sont des petites et moyennes entreprises qui pourraient embaucher plus de Canadiens si elles avaient la possibilité d'exporter vers le Mercosur grâce à la signature d'un accord de libre-échange.

Les principaux défis à l'exportation vers le Mercosur soulignés par nos membres sont les droits de douane; les taxes à l'importation; des processus réglementaires qui ne sont pas clairs; la circulation de l'argent; le manque de protection, voire le vol, en matière de propriété intellectuelle ou une combinaison de ces éléments. Voici ce qu'affirme l'un de nos membres, WGI Westman Group, qui fabrique du matériel pour l'entreposage et la manutention des grains:

> Nous avons envisagé de nous lancer sur le marché du Mercosur par le passé, dont le Brésil est le marché le plus important en raison de la taille de son secteur agricole et de sa population. Cependant, les droits de douane en vigueur présentement sont à un niveau qui rend impossible toute exportation au Brésil. Le climat politique au Brésil est tel que l'accès au marché pour une entreprise étrangère est d'une difficulté prohibitive. Notre perception de la situation politique au Brésil est qu'elle n'encourage pas l'arrivée dans le pays de nouvelles entreprises qui fabriquent des produits et qu'elle favorise clairement les entreprises du pays déjà bien établies. Le manque de soutien rend le risque d'expansion au Brésil beaucoup trop élevé. En raison de ces problèmes et du fait que d'autres marchés internationaux sont plus faciles d'accès, nous n'avons pas consacré tant d'énergie au Brésil.

Voici ce qu'explique un autre de nos membres, Soucy International, qui se spécialise dans le design, la conception et la fabrication de systèmes de chenilles au Québec:

> Nous avons développé activement le marché du Mercosur au cours des cinq dernières années en tant que pionniers dans la région avec notre système de chenilles de caoutchouc. Le processus d'importation en Argentine est très complexe en raison de l'exigence d'obtenir des permis d'importation à la pièce, et le processus pour en obtenir un est très long. Il s'agit d'un énorme facteur limitant pour nous parce qu'une partie de nos produits sont vendus dans des situations de récolte d'urgence, et le temps est précieux pour les agriculteurs qui veulent éviter de perdre leurs cultures.

En résumé, nous encourageons le gouvernement fédéral à poursuivre activement ses efforts en vue de conclure un accord de libre-échange avec le Mercosur qui permettra de réduire les droits de douane en Argentine et au Brésil pour le matériel agricole fabriqué au Canada. Les membres d'AMC contribuent à la vigueur économique du Canada, surtout dans les régions rurales. Ce sont des chefs de file à l'échelle mondiale en matière d'innovation et ce sont des entrepreneurs qui aident à nourrir la planète. L'ouverture de marchés internationaux est un élément intégral de l'avenir du Canada sur le plan de l'innovation et du développement durable. Nous comprenons que le gouvernement suit une ligne directrice progressiste en matière de commerce. À l'égard de l'environnement et des changements climatiques, l'exportation de matériel agricole canadien est la bonne chose à faire. AMC appuie totalement un accès vraiment ouvert au marché du Mercosur pour les fabricants de matériel agricole du Canada.

● (0900)

Je répondrai volontiers à vos questions.

[*Français*]

Merci.

[*Traduction*]

Le président: Merci.

Avant de céder la parole aux députés, monsieur Fraser, votre entreprise fabrique-t-elle aussi du matériel agricole?

M. Gene Fraser (vice-président, Ventes mondiales et commercialisation, MacDon Industries Ltd.): Oui, à Winnipeg.

Le président: Quel type de matériel fabriquez-vous?

M. Gene Fraser: Nous fabriquons des plateformes de coupe pour moissonneuses-batteuses. C'est l'élément qui s'attache à l'avant sur une moissonneuse-batteuse et qui est utilisé partout dans le monde pour couper les récoltes comme le soja, le blé, diverses cultures, les graines fourragères, etc. Nous fabriquons également des andaineuses qui servent à la moisson et à la récolte du canola au Canada et ailleurs comme dans la Communauté des États indépendants. Nous fabriquons également de l'équipement traîné pour le foin qui est vendu en Ontario et partout en Amérique du Nord. Nous avons des ententes avec des équipementiers comme Claas, John Deere, AGCO et Krone. Ces entreprises sont de grands joueurs mondiaux dans le domaine de la fabrication de matériel agricole. Nous sommes en concurrence avec ces entreprises, mais nous sommes aussi des clients.

Le président: C'est impressionnant. C'est un plaisir de vous voir au Comité.

Passons maintenant aux séries de questions.

Les députés conservateurs auront la première série de cinq minutes. Monsieur Allison, allez-y.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie nos témoins de leur présence ici aujourd'hui.

Monsieur Marshall, je vais probablement vous poser la majorité de mes questions. Comme je sais que M. Hoback connaît très bien l'autre industrie, je vais lui laisser le soin de s'en occuper.

Vous avez parlé de l'une des meilleures choses qu'un pays peut faire où le secteur minier va bien, et cela concerne toute la question de l'achat local. Pouvez-vous nous parler un peu des tarifs douaniers actuels pour les gens de votre industrie qui sont présents dans certains de ces pays, comme l'Argentine et le Brésil?

● (0905)

M. Brendan Marshall: Je ne parlerai pas des tarifs douaniers pour avoir accès aux produits, parce qu'un grand nombre de produits fabriqués au Canada et en Argentine ou au Brésil, dans le cas qui nous intéresse, ne sont pas exportés dans l'autre pays; ils sont exportés dans d'autres marchés. Lorsque nous considérons que la Chine consomme 50 % de la demande mondiale de minéraux et de métaux et que nous tenons compte de la distance de la chaîne d'approvisionnement entre notre industrie minière et l'industrie minière au sud, le transport physique des produits n'est pas ce qui nous intéresse vraiment. Je crois que c'est davantage la circulation des capitaux et des personnes et les forts liens qui existent déjà entre les sociétés minières canadiennes et les exploitations dans ces pays.

Voici ce que nous croyons qu'un tel accord de libre-échange peut apporter. Cela permettrait de renforcer la circulation sécuritaire des capitaux et les protections concernant ces dépenses en immobilisations dans ces pays en particulier et d'améliorer la mobilité de la main-d'oeuvre, le mouvement syndical et d'autres aspects non liés aux tarifs douaniers dans les accords commerciaux progressistes.

M. Dean Allison: Quelle est l'expérience de vos membres qui font actuellement affaire avec ces pays? Nous avons appris en discutant avec certains témoins que c'est difficile et qu'il arrive souvent que les pays aient de la difficulté à s'entendre sur des pratiques exemplaires ou des règles et à les changer, par exemple. Quelle a été l'expérience vécue par vos membres? Je comprends parfaitement que nous voulons conclure des accords pour encadrer les échanges commerciaux par des règles.

M. Brendan Marshall: Oui; c'est exact...

M. Dean Allison: [*Note de la rédaction: inaudible*] exactement ce que vous dites. Quelle est la situation actuellement? J'ai l'impression que c'est un défi pour vos membres en raison peut-être d'une certaine incertitude qui plane et que vous espérez que ce sera différent avec un accord: avoir une plus grande certitude.

M. Brendan Marshall: En effet. Compte tenu de la durée de votre étude sur ce sujet, je suis convaincu que des témoins ont parlé de l'instabilité depuis quelques années surtout en Argentine. Toutefois, je dois dire que le pays a récemment entrepris une réforme passablement importante en vue d'essayer de rétablir son économie et de conclure de meilleurs partenariats avec les principales économies mondiales.

Je crois que nous avons là une occasion pour le Canada de vraiment faire preuve de leadership en vue d'aider à soutenir cette réforme.

Pour répondre à votre question sur les problèmes de longue date, la réalité dans le secteur minier est que les minéraux sont dans le sol. Si vous souhaitez exploiter une mine, vous devrez au moins investir 1 milliard de dollars pour creuser un trou et extraire ces ressources. L'incertitude politique est une réalité lorsqu'une société mène des activités ailleurs qu'au Canada qui a toujours été un pays très stable politiquement. Les dispositions ayant trait à la protection des investissements, même si nous nous en servons rarement, donnent davantage confiance aux sociétés et surtout aux investisseurs que ces investissements sont plus sécuritaires et fiables que des investissements comparables réalisés sans la présence de ce genre de protections.

De façon générale, pour aller de l'avant avec l'exploitation d'une ressource délaissée, l'industrie minière préconise la présence de mécanismes de protection des investissements dans les accords de libre-échange.

M. Dean Allison: J'ai une autre très bonne question, mais il ne me reste que 15 secondes. Je vais donc devoir m'arrêter là.

Le président: Nous pouvons transférer ce temps à votre collègue.

M. Dean Allison: Merci beaucoup.

Le président: Passons maintenant aux députés libéraux.

Monsieur Dhaliwal, vous avez la parole.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Merci aux témoins.

Monsieur Sinclair, comme vous venez de le dire, l'appui à l'égard de cet accord est tiède. Bon nombre d'autres témoins au Comité étaient du même avis. Selon vous, outre l'ALENA, quelle devrait être notre priorité? Vous pensez que nous ne devrions pas investir trop d'énergie dans ce dossier.

● (0910)

M. Scott Sinclair: Comme vous l'avez entendu de la part des représentants de Manufacturiers et exportateurs du Canada, je crois que le Canada se lance dans des négociations en série sur l'accès aux marchés depuis déjà un bon moment. Le précédent gouvernement conservateur a signé de nombreux accords, mais je crois que nous devrions davantage nous employer à soutenir les sociétés canadiennes pour les rendre plus concurrentielles sur la scène internationale. Pour ce faire, nous devons investir massivement dans l'innovation, l'amélioration de la productivité et le soutien diplomatique et d'autres formes de soutien qui peuvent être offerts, mais qui ne se trouvent pas dans les accords de libre-échange.

Lors de votre dernière réunion, j'ai été stupéfait d'entendre que des groupes qui étaient très fortement favorables à l'AECG et à d'autres accords disaient que leurs expériences initiales n'étaient pas positives, et cela inclut les exportateurs de produits agroalimentaires. Selon moi, il faut investir beaucoup plus en vue d'aider nos entreprises et nos travailleurs à connaître du succès sur les marchés mondiaux, et c'est essentiel.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

M. Sinclair a mentionné l'innovation. Madame Olson, je tiens à féliciter vous et vos membres des efforts que vous déployez et à souligner que vous êtes des chefs de file mondiaux en matière d'exportation.

Vous avez mentionné qu'outre le Mercosur nous devrions mettre l'accent sur la Chine et l'Asie. En Asie, y a-t-il un pays en particulier où nous serions plus concurrentiels et où nous serions en mesure de répondre aux demandes?

Mme Leah Olson: Le gouvernement chinois investit massivement pour devenir indépendant sur le plan alimentaire, et l'avantage comparatif du Canada dans l'agriculture se rapporte à ses pratiques agricoles. Étant donné que les agriculteurs et les éleveurs canadiens produisent des aliments dans certaines des conditions les plus rigoureuses au monde, l'équipement doit nécessairement être de première qualité. C'est ce qui rend notre industrie aussi novatrice et forte.

Si nous observons la Chine, nous constatons que les efforts déployés et les modes d'agriculture sont encore très manuels, et que la taille des terres est relativement petite en général. Nous avons encouragé le gouvernement à conclure un accord avec la Chine, ce dont nous avons discuté avec le ministre Champagne. D'autres régions de l'Asie dépendent de certains équipements. Nous avons applaudi la signature de l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP, surtout parce qu'il donne accès aux agriculteurs canadiens à des marchés beaucoup plus vastes, ainsi qu'à des états financiers plus solides, en quelque sorte, qui leur permettront d'investir dans du matériel agricole dernier cri et de qualité supérieure. Nous estimons que l'Asie représente généralement une excellente occasion pour le gouvernement fédéral de pousser et de pénétrer plus de marchés.

Le Mercosur est unique. L'Argentine et le Brésil sont uniques parce qu'ils imposent des tarifs sur le matériel agricole. Dans la plupart des marchés, l'équipement agricole fabriqué au Canada est vendu en franchise de droit, ce pour quoi nous aimerions que la situation se poursuive. En Argentine et au Brésil, les tarifs douaniers sont prohibitifs, comme nos membres l'ont indiqué, et comme je l'ai mentionné dans mes remarques.

M. Sukh Dhaliwal: Monsieur Marshall…

Le président: Je doute qu'il reste du temps. Nous allons devoir céder la parole au NPD.

Madame Ramsey, allez-y.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Merci. Je remercie tout le monde d'être ici aujourd'hui.

Pour faire suite aux propos de M. Sinclair, je pense que cette étude a été tout à fait unique pour le Comité du commerce international. Pour qu'un changement fort espéré se produise, il faut discuter non seulement de l'abandon des tarifs, mais aussi de tous les autres enjeux sous-jacents. Si nous ne commençons pas à en parler de manière significative dans les accords commerciaux, nous n'arriverons jamais à rien même si nous ouvrons toutes les portes aux autres pays. Malheureusement, tous ces pays ont très facilement accès au Canada en raison de notre système réglementaire. Nous ne voulons pas que cela compromette la réussite des secteurs qui font des échanges commerciaux, à savoir pratiquement tous les secteurs.

J'aimerais demander une chose à M. Sinclair ce matin. Vous avez parlé du règlement des différends entre investisseurs et États, ou RDIE. Je pense qu'il faut établir une distinction. M. Marshall a bel et bien dit que son association souhaite avoir un processus de règlement des différends entre États pour régler les problèmes, mais le RDIE a été très néfaste dans le contexte canadien.

Nous en avons vu le résultat hier, alors que le gouvernement fédéral tentait d'infirmer une décision du RDIE relative au chapitre 11 de l'ALENA qui nous désavantage dans l'affaire Bilcon. Essentiellement, le Canada sera tenu de payer 443 millions de dollars de profits futurs que Bilcon affirme avoir perdus. C'est la plus grosse somme dont il ait été question dans cette tendance à la hausse, quant aux pertes que les sociétés essaient de récupérer auprès du gouvernement canadien.

Pouvez-vous nous parler brièvement de cette affaire? Y a-t-il d'autres dangers relatifs au RDIE et à la tendance actuelle des entreprises étrangères qui essaient d'obtenir réparation? Au fond, nous savons maintenant que nous sommes sans défense devant cette décision.

● (0915)

M. Scott Sinclair: Le Canada a fait les frais de nombreuses attaques contre sa politique publique, en raison du mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États, ou RDIE. Nous sommes la nation visée par le plus grand nombre de poursuites aux termes de l'ALENA. Jusqu'à présent, nous avons versé plus de 200 millions de dollars en indemnités et règlements. Nous avons également engagé des frais juridiques irrécouvrables de plus de 100 millions de dollars pour nous défendre. Dans la majorité de ces cas, comme dans l'affaire Bilcon, il s'agissait de contestations de la politique publique.

Vous avez parlé du jugement de la Cour fédérale qui est tombé hier. Il n'était pas question du bien-fondé de la cause, mais le tribunal a été obligé de dire que l'affaire n'outrepasse pas sa compétence, compte tenu de la façon dont le tribunal est conçu et dont le système fonctionne. Le Canada n'a donc pas pu annuler la sentence. Nous verrons maintenant ce qu'il adviendra lors de la phase des dommages.

Je pense que les répercussions les plus insidieuses se rapportent à l'effet sur les politiques — notre processus d'évaluation environnementale dans ce cas-ci — et au fait que les entreprises étrangères peuvent se soustraire de ce processus pour ensuite l'attaquer.

Je tiens également à dire que certaines entreprises canadiennes, en particulier dans le secteur minier, ont utilisé le RDIE à l'étranger d'une manière qui nuit selon moi à la réputation du Canada. Il y a eu trois affaires récentes contre la Colombie, qui visaient à réserver un site naturel important qui fournit pourtant une grande partie de l'eau du pays. Trois entreprises enregistrées au Canada ont contesté en vertu de l'Accord de libre-échange Canada-Colombie, ce que nous avions prédit.

L'accès au financement par des tiers, à des fonds spéculatifs et à d'autres éléments dans la région a augmenté l'intensité de la situation, et la Colombie réagit. J'ai eu une discussion fort intéressante avec un responsable des investissements en Colombie. Ces gens sont mécontents de la situation. Ce n'est pas ce qu'ils croyaient avoir signé.

Le président: Vous avez le temps pour une question brève et une réponse courte.

Mme Tracey Ramsey: Vous avez dit que le Brésil n'a jamais eu de RDIE, et que nous devrions actuellement retirer l'Argentine et l'Uruguay. Comment envisagez-vous le processus qui permettrait ce retrait?

M. Scott Sinclair: Nous sommes en train de négocier avec eux. L'Argentine a eu une expérience très négative du RDIE. C'est le pays qui fait l'objet du plus grand nombre de poursuites au monde. Il a des créances en souffrance de plusieurs milliards de dollars. Que ce soit dans le cadre de cette négociation ou simplement d'une négociation bilatérale directe, je pense que même leur gouvernement actuel, qui est plus conservateur que les prédécesseurs, serait prêt à accepter.

Le Brésil est un cas intéressant. C'est l'une des destinations les plus populaires pour l'investissement direct étranger en Amérique latine. Le pays n'a jamais ratifié un traité comportant le RDIE, et beaucoup croient que...

● (0920)

Le président: Je vais devoir vous interrompre, monsieur.

Madame Lapointe, vous pouvez y aller.

[*Français*]

Mme Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Bonjour et bienvenue à tous.

J'ai une question à vous adresser, madame Olson, concernant votre association. Vous disiez tantôt qu'il existait des problèmes en matière d'exportation. Vous avez parlé des processus de réglementation. Vous avez dit aussi qu'il y avait un manque de protection de la propriété intellectuelle.

Est-ce qu'il y a des accords de libre-échange dont on pourrait s'inspirer afin d'inclure dans l'accord de libre-échange entre le Canada et le Mercosur des dispositions qui nous protégeraient de ce genre de situation?

Mme Leah Olson: Merci de votre question.

Je dois encore parler aux membres de l'association à ce sujet. D'habitude, il n'y a pas de tarifs. L'accord Canada-Mercosur est vraiment unique, parce qu'il y a des tarifs. Cependant, laissez-moi poser la question à nos membres.

Mme Linda Lapointe: D'accord.

Le groupe Soucy, que vous avez mentionné tantôt dans votre allocution, est situé dans les Basses-Laurentides, pas très loin de chez nous. Cette entreprise fabrique des chenilles pour les tracteurs en vue de l'exportation.

Vous disiez tantôt qu'il y avait des tarifs d'importation à la pièce. Si le groupe a une variété de produits, doit-il faire accepter chacun d'eux, l'un après l'autre?

Mme Leah Olson: Oui.

Mme Linda Lapointe: Si nous avions un accord de libre-échange, croyez-vous que cela réglerait le problème?

Mme Leah Olson: Je pense que oui.

Mme Linda Lapointe: D'accord.

Monsieur Sinclair, j'ai une question pour vous.

Tantôt, vous avez dit que nous devrions nous concentrer sur les aspects suivants: appuyer nos entreprises canadiennes, les rendre plus compétitives mondialement, augmenter la productivité. Cependant, vous ne nous avez pas informés sur la capacité d'exportation du Canada, à savoir si nous sommes capables d'envoyer nos biens à l'extérieur du pays. J'aimerais entendre vos commentaires à ce sujet.

[*Traduction*]

M. Scott Sinclair: Je pense que le Canada a manifestement besoin d'une stratégie à long terme pour accroître la compétitivité de nos industries, et pour y arriver, il a besoin de soutiens à la politique industrielle, d'une politique du travail et de soutiens à l'adaptation de la main-d'oeuvre. Nous devons vendre des produits dont le monde a besoin et qui créent des emplois convenables chez nous, dans le respect de l'environnement d'ici et d'ailleurs. Il y a toute une gamme d'enjeux qui nécessitent une attention immédiate. D'autres pays — il a été question de la Chine — adoptent une approche très intensive. Ils déterminent à l'avance les industries dans lesquelles ils souhaitent être compétitifs à l'avenir. Nous devrions nous aussi réfléchir de cette façon.

[*Français*]

Mme Linda Lapointe: Merci.

Ma prochaine question s'adresse à M. Marshall, à qui je souhaite la bienvenue.

Tantôt, vous avez parlé des peuples autochtones. Vous avez dit que l'industrie minière était le plus grand employeur des Premières Nations. Croyez-vous que celles-ci ont été consultées? Je vous le demande parce que les entreprises que vous représentez en emploient plusieurs.

[*Traduction*]

M. Brendan Marshall: Veuillez m'excuser, mais l'interprétation ne m'a pas vraiment permis de comprendre la question.

Est-ce que les peuples autochtones ont été consultés à quel sujet?

[*Français*]

Mme Linda Lapointe: Oui.

[*Traduction*]

M. Brendan Marshall: À quel sujet?

[*Français*]

Mme Linda Lapointe: Au sujet de l'accord de libre-échange Canada-Mercosur.

[*Traduction*]

M. Brendan Marshall: Je pense que le Comité serait mieux placé pour répondre à la question. Combien d'Autochtones ont comparu devant vous en tant que témoins? Je ne peux pas y répondre.

[*Français*]

Mme Linda Lapointe: Non. Vous disiez tantôt que vous étiez le plus grand employeur des Premières Nations.

[*Traduction*]

M. Brendan Marshall: C'est juste. Dans le contexte canadien, l'industrie minière est le plus grand employeur d'Autochtones au Canada. Les entreprises consultent fréquemment ces collectivités au sujet des projets en cours au pays.

[*Français*]

Mme Linda Lapointe: D'accord.

[*Traduction*]

M. Brendan Marshall: Pour ce qui est des accords de libre-échange avec d'autres pays, ce n'est pas un sujet que les collectivités autochtones considèrent prioritaire.

[*Français*]

Mme Linda Lapointe: J'ai une autre question.

Tantôt, vous disiez que les entreprises minières canadiennes avaient les meilleures pratiques. Cela veut dire que, lorsque vous allez à l'extérieur, vous exportez également les meilleures pratiques. Dans quel sens vont ces meilleures pratiques? Est-ce sur le plan environnemental ou en ce qui concerne les conditions de travail?

[*Traduction*]

Le président: Pourriez-vous s'il vous plaît répondre brièvement?

M. Brendan Marshall: Si je veux répondre brièvement, je ne pourrai pas donner beaucoup de détails, mais je serai heureux de fournir certains documents au Comité, si cela peut lui être utile.

L'Association minière du Canada propose le programme Vers le développement minier durable. Il s'agit d'une pratique obligatoire pour toutes les exploitations canadiennes de nos membres. Ces dernières années, le programme a eu un grand rayonnement international. Il est désormais repris par six associations de l'industrie minière d'autres pays du monde, dont l'Argentine. Le programme exige une vérification du site par un tiers, qui va de la gestion des résidus à la mobilisation des communautés autochtones ou locales, en passant par la gestion de l'énergie et des émissions de gaz à effet de serre, les interventions d'urgence et le travail des enfants. C'est un programme assez costaud. Les entreprises rendent compte de leurs propres réalisations, puis elles sont vérifiées par un tiers, après quoi les résultats sont divulgués aux communautés locales. C'est fait au site minier.

Si un membre de la communauté locale est préoccupé par un volet d'exercice de l'entreprise ou de l'exploitation, il n'a pas besoin d'appeler le siège social. Il peut vérifier en ligne, sur notre site Web ou celui de l'organisation locale du pays, pour connaître en détail le rendement de l'entreprise dans ce domaine. Des mécanismes obligatoires sont en place relativement à un protocole de communication. Ainsi, si une plainte est déposée, l'entreprise devra répondre adéquatement à la préoccupation de la communauté locale.

● (0925)

Mme Linda Lapointe: Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur.

Je n'aime pas rendre les témoins mal à l'aise parce que nous essayons de donner la parole à tous les intervenants, et que nous avons peu de temps. Mais si les témoins ont l'impression de ne pas pouvoir exprimer leur point de vue, nous serons ravis de recevoir vos mémoires. Même si vous pensez à quelque chose plus tard, nous l'accepterons.

Nous allons passer au deuxième tour, à commencer par Mme Ludwig.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Merci, et bonjour.

Mes premières questions s'adressent à Mme Olson et M. Fraser.

Plus tôt cette semaine, j'ai assisté au petit déjeuner des producteurs de bleuets, qui ont parlé du défi que représente la Chine. Ils croient que ce pays est très prometteur, et je me demande d'abord si vous vous occupez du matériel agricole des producteurs de bleuets.

Mme Leah Olson: Il y a en effet certains de nos membres qui participent à cette récolte.

Mme Karen Ludwig: Ils ont parlé de tarifs douaniers de 30 % sur les bleuets sauvages destinés à la Chine, et d'une taxe sur la valeur ajoutée de 17 %, comparativement aux bleuets cultivés, et non pas sauvages du Chili, qui sont en franchise de droits à destination de la Chine, et dont la taxe sur la valeur ajoutée est de 13 %.

Si vous deviez établir une priorité d'accord entre la Chine et le Mercosur, auriez-vous une préférence?

Mme Leah Olson: À l'heure actuelle, l'avantage comparatif du Canada se situe dans son matériel de récolte, et notamment dans le matériel pour terres arides. Il y a aussi une quantité considérable de boeuf et de bétail en Argentine et au Brésil. Je crois que les défis et le potentiel du marché sont énormes là-bas.

En ce qui a trait à la Chine, beaucoup de nos membres se penchent sur les normes de propriété intellectuelle du pays. De ce point de vue, ils n'y vont tout simplement pas étant donné qu'ils commencent à voir leurs produits dès qu'ils pénètrent le marché. Je pense que Gene pourra parler de certaines de leurs expériences en Chine, mais je dirais qu'entre les deux marchés, nous considérons le Mercosur comme étant une grande priorité. J'ai essayé de dire à nos membres qu'il est important d'être ici, parce qu'il faudra six années avant de conclure un accord de libre-échange, de façon conservatrice, et que certains de nos membres auraient voulu que ce soit fait hier.

Nous vous remercions de la collégialité du Comité, car le Mercosur est une région énorme pour notre industrie.

Gene, avez-vous des commentaires à ce sujet?

Mme Karen Ludwig: Je vais peut-être céder la parole à M. Marshall, après quoi nous pourrons y revenir si nous avons le temps. Merci.

M. Brendan Marshall: Je doute que ce soit nécessairement une question de limites. Je demanderais quelles occasions permettent d'accroître la certitude, la collaboration et la coopération. Comme je l'ai mentionné plus tôt en réponse à la question de M. Allison, les sociétés minières ont une réalité unique: lorsqu'elles font un investissement, celui-ci est limité géographiquement aux frontières du pays en question. Plus les investisseurs ont confiance que l'investissement sera protégé et respecté, plus ils auront confiance dans l'investissement.

Il y a une autre chose que je veux mentionner, qui fait suite à certaines des remarques et des questions précédentes. Je crois que cela rejoint bien l'argument de M. Sinclair, qui dit que nous devons appuyer les entreprises pour qu'elles soient admissibles au commerce international et concurrentielles à cette échelle. Au pays, nous assistons présentement à une importante crise sur le marché du transport ferroviaire des marchandises. Il est essentiel de pouvoir transporter les produits jusqu'à la côte, car le commerce commence chez nous. Nous pouvons négocier des accords tant que nous le voulons, mais si nous n'arrivons pas à acheminer le produit d'une province sans littoral jusqu'à la côte d'une manière efficace et à un prix compétitif, nous ne pourrons jamais tirer profit des nouvelles parts de marché qu'un accord offrirait aux entreprises.

● (0930)

Mme Karen Ludwig: Bien.

M. Brendan Marshall: Nous sommes d'avis que le projet de loi C-49, dont la Chambre est saisie, rate l'occasion de soutenir les entreprises canadiennes locales qui veulent profiter de ce type de marché, comme M. Sinclair l'a dit.

Mme Karen Ludwig: Je vous remercie. Je voudrais vous poser une petite question. On a récemment annoncé la création d'un ombudsman du secteur minier. Le Comité a entendu des critiques à l'égard de sociétés minières canadiennes à l'étranger. Comment pensez-vous que les choses vont se dérouler? Comment informerez-vous vos employés à l'étranger de la présence de l'ombudsman?

Le président: Veuillez répondre brièvement.

M. Brendan Marshall: Mon collègue Ben Chalmers est responsable de ce dossier en particulier. Je pense que la meilleure façon de répondre à la question sera de fournir au Comité des documents qui présentent le point de vue de l'industrie au sujet de l'ombudsman.

Mme Karen Ludwig: Merci.

Le président: Nous vous remercions.

Nous allons maintenant écouter M. Hoback, qui connaît bien les machines. Allez-y. La parole est à vous.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, monsieur le président.

Encore une fois, je souhaite la bienvenue aux témoins qui sont devant notre comité ce matin. Je suis ravi que vos témoignages soient présentés ici et qu'ils soient consignés au compte rendu.

Lorsque je travaillais pour Flexi-Coil, Case et New Holland, j'ai passé beaucoup de temps au Brésil, mais pas tellement en Argentine, et en Europe de l'Ouest aussi. Je me souviens d'avoir été ravi la première fois que je suis allé au Brésil et que j'ai vu les terres agricoles, leur capacité et les récoltes successives. Par exemple, l'organe de coupe MacDon y est utilisé deux fois par année, alors qu'il ne l'est qu'une fois au Canada.

Peut-être pourriez-vous nous donner une idée de ce à quoi l'accord devrait ressembler quand il sera terminé, à votre avis. De quoi auriez-vous besoin dans l'entente pour profiter du marché — des réductions tarifaires, des visas? J'aimerais que vous nous le disiez officiellement. Une fois l'accord conclu, de quels outils aurons-nous besoin pour en profiter?

M. Gene Fraser: Pour notre part, nous sommes déjà là-bas, nous qui sommes l'un des membres les plus importants des Agricultural Manufacturers of Canada, ou AMC. Nous y sommes d'ailleurs depuis un certain nombre d'années.

J'ai fait référence aux équipementiers tout à l'heure. Nous avons parfois des produits qui entrent dans ces marchés sous un nom autre que MacDon, et c'est ainsi, au départ, que le produit s'est retrouvé là-bas sous les noms de Case et de New Holland.

À nos yeux, la certitude entourant les tarifs... Ils sont aujourd'hui de 14 %. Ce qui est inquiétant pour nous, c'est que le taux peut changer. Il pourrait grimper jusqu'à 16 ou 18 %. Je dirais que les gouvernements sur place semblent vouloir inciter tout le monde à s'implanter sur le marché, et que les règles de 6 % de contenu et de valeur sur ce dont il est question aujourd'hui ne sont pas banales, de notre point de vue.

M. Randy Hoback: Oui.

M. Gene Fraser: Par rapport à EDC, j'ajouterais aussi l'accès et la distribution relativement aux incertitudes du marché. Aujourd'hui, parce que MacDon n'a pas de produit local là-bas, nous ne profitons pas du programme MODERFROTA offert par FINAME. Nous sommes donc aussi pénalisés sur ce plan.

Nous faisons face à de nombreux obstacles. Je dirais qu'il faudrait se pencher sur les finances, sur les tarifs et sur toute autre certitude que nous pourrions apporter au marché.

M. Randy Hoback: Je sais qu'il était difficile d'obtenir des visas pour entrer au Brésil. C'était frustrant. Il fallait attendre longtemps.

M. Gene Fraser: Pour notre part, nous ne semblons plus avoir de difficulté à cet égard. Nous avons six représentants au Brésil en ce moment. Nous participons à un grand salon de l'agriculture au Brésil cette semaine. C'est assez facile.

Mme Leah Olson: Puis-je ajouter à cela? Par rapport au financement et à l'accès au crédit, j'aimerais vous faire part...

M. Randy Hoback: Rapidement.

Mme Leah Olson: Oui.

Une des craintes d'un de nos petits membres, étant donné l'instabilité actuelle du gouvernement brésilien, c'est qu'EDC n'offrira peut-être pas invariablement du soutien.

Notre organisme a grandement profité des services offerts par EDC pour la Russie et l'Ukraine. Or, lorsqu'EDC a modifié sa politique à l'égard de cette région, nous sommes restés pris avec l'équivalent de plusieurs conteneurs de produits qui étaient destinés précisément à ces pays et que nous ne pouvions pas expédier. Malheureusement, les relations que nous avions cultivées pendant plusieurs années ont été rompues. Ce fut une grande perte.

Pour notre industrie, les tarifs ne représentent pas nécessairement le plus grand obstacle. C'est plutôt — comme vous le savez grâce à votre expérience — la mise au point du modèle de distribution. Lorsque vous vendez quelque chose au Brésil ou en Argentine, vous devez absolument avoir une présence sur le terrain pour travailler avec les agriculteurs et les grands éleveurs qui utilisent vos produits. Le risque se trouve là.

● (0935)

M. Randy Hoback: La machinerie agricole doit constamment être révisée. Il faut toujours la réparer, y ajouter des pièces ou en changer à cause de l'usure...

Mme Leah Olson: À moins que ce soit un MacDon.

M. Randy Hoback: ... et les fournisseurs doivent donc aussi être sur le terrain.

Pour MacDon, ces marchés offrent-ils des pièces que vous pourriez acheter afin de devenir plus concurrentiel à l'échelle internationale? Vous vendez vos produits partout dans le monde. Y a-t-il des articles que vous pourriez acheter à un prix inférieur au Brésil ou en Argentine, ce qui vous permettrait de réduire vos frais totaux et de devenir plus concurrentiel?

Existe-t-il de tels articles?

M. Gene Fraser: Nous avons considéré cette possibilité. Ce n'est pas un secret. Nous avons examiné la possibilité de nous installer dans ce marché. Ce n'est pas une de nos priorités en ce moment en raison de l'instabilité du gouvernement. Il faut songer aux employés et à tous les autres aspects dont il faut tenir compte lorsqu'on décide de pénétrer un marché et de fabriquer un produit dans une région.

M. Randy Hoback: Cela nous amène au mécanisme de RDIE.

Avec le mécanisme de RDIE, nos ventes faites en vertu de l'ALENA totalisent quelque 5,3 billions de dollars. Voilà le volume des échanges qui sont faits dans le cadre de l'ALENA. Les dédommagements s'élèvent à environ 140 millions de dollars, ce qui représente moins de 0,0004 %.

Les gens parlent du RDIE. Brendan, vous aurez probablement quelque chose à dire à ce sujet. Je ne crois pas que vous chercheriez vraiment à pénétrer le marché de l'Argentine sans mécanisme de RDIE ou sans mesure de protection équivalente. De nombreuses sociétés minières canadiennes sont entrées en Argentine en se disant que ce serait formidable, puis sont parties en pleurant. Je présume que dans cette région, vous auriez besoin d'un mécanisme quelconque de RDIE, d'un accord de protection des investissements, non?

Le président: Soyez bref, s'il vous plaît.

M. Brendan Marshall: Oui.

Le président: C'est tout.

Monsieur Marshall, les choses ne se passent pas toujours ainsi. Tout le monde semble garder sa dernière question pour vous, et c'est toujours une bonne question. C'est juste...

M. Brendan Marshall: Je comprends. Les autres témoins ont aussi d'importants points de vue à présenter.

Le président: Très bien.

Dans tous les cas, il nous reste assez de temps pour un autre député. Monsieur Fonseca, la parole est à vous.

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Merci, monsieur le président.

Donnons à M. Marshall l'occasion de se faire entendre.

Monsieur Marshall, concernant le financement des projets, les fonds proviendraient-ils principalement du Canada? Viendraient-ils d'organismes comme la Banque Scotia, EDC, etc., pour ces mines?

M. Brendan Marshall: Beaucoup de capitaux sont levés et dépensés au Canada, mais aussi investis à l'étranger.

Au fil de nombreuses années, l'industrie minière canadienne a mis en place un écosystème commercial très représentatif englobant tous les maillons de la chaîne d'approvisionnement de l'industrie, y compris l'exploration, le financement, l'approvisionnement, l'exploitation minière et l'équipement. C'est holistique.

Durant ce processus, la Bourse de Toronto est devenue le chef de file mondial pour l'investissement minier et la levée de capitaux, ce qui a permis au Canada de toucher de l'argent. Lorsque nous déclarons que 90 milliards de dollars ont été investis à l'extérieur du Canada, cela ne signifie pas que le Canada et les Canadiens ne tirent pas grandement avantage de cet argent et de l'infrastructure de l'industrie au Canada — les emplois de bureau qui soutiennent l'exploitation et le développement miniers à partir de Toronto, de Vancouver, d'Edmonton, etc.

Ce sont là des possibilités et des avantages dont jouit le Canada et que nous devrions protéger énergiquement.

M. Peter Fonseca: Je présume que vous parlez de la bourse, des banques, des grands cabinets d'avocats...

M. Brendan Marshall: Des organismes de génie de l'environnement.

M. Peter Fonseca: Du génie de l'environnement. Tout cela est de la valeur ajoutée. Je suis ravi de l'entendre.

J'aimerais m'adresser à M. Sinclair.

Le Canada est un pays commerçant. La négociation d'accords commerciaux requiert des compromis. Tout le monde doit mettre un peu d'eau dans son vin, comme on dit.

Je sais que vous n'appuyez pas certaines ententes, peut-être l'ALENA ou l'accord avec le Mercosur.

J'aimerais avoir une idée du genre d'accord qui vous plaît. Que considérez-vous comme un bon accord? Est-ce l'AECG, le PTPGP? Quels éléments? Existe-t-il quelque part dans le monde un accord commercial que vous appuyez et qui vous plaît?

M. Scott Sinclair: J'ai essayé de faire valoir que le Canada ne cesse de reproduire le même modèle. Même avec le nouveau gouvernement libéral, il n'y a pas encore eu de différence notable relativement au modèle employé par les conservateurs, quoi que...

● (0940)

M. Peter Fonseca: Même pas avec l'AECG? Vous n'aimez pas l'AECG?

M. Scott Sinclair: ... un instant — durant les négociations de l'ALENA, des propositions prometteuses ont été faites sur des questions comme la main-d'oeuvre, des propositions que je trouve constructives, et je l'ai affirmé publiquement. Toutefois, je le répète, nos préoccupations concernent principalement les éléments non commerciaux qui ont été attachés aux accords commerciaux, par exemple, la protection des investissements et la propriété intellectuelle. Il est bien démontré que ces éléments vont trop loin et qu'ils font obstacle à notre autonomie en matière de politique publique et à notre possibilité d'avoir un gouvernement bon et équilibré.

M. Peter Fonseca: Merci.

Madame Olson, votre groupe fait-il partie de Manufacturiers et exportateurs du Canada? Appartenez-vous à cette association?

Mme Leah Olson: Nous sommes plus spécialisés. Beaucoup de nos membres appartiennent aux deux associations, mais nous représentons seulement les fabricants d'équipement agricole. Au Canada, tous les fabricants d'équipement agricole — à l'exception d'une usine située à Saskatoon qui appartient à CNH — sont de petits fabricants; par exemple, MacDon se spécialise dans le matériel de récolte. Comme je l'ai dit durant mon exposé, nous avons des membres qui se spécialisent dans d'autres types d'équipement, par exemple pour le bétail. C'est ce qui rend nos membres uniques.

M. Peter Fonseca: La raison pour laquelle j'ai posé la question, c'est que nous avons reçu un représentant de MEC, et il nous a dit que le Canada manquait d'entreprises de taille moyenne. Nous en avons peut-être une ou deux, ou quelques grandes entreprises, mais les autres sont toutes très petites; elles comptent de 5 à 10 employés. Quelle est la taille moyenne des entreprises appartenant à votre association? Vos membres comprennent-ils des entreprises de taille moyenne, qui emploient 50, 100 ou 200 personnes?

Mme Leah Olson: La majorité de nos membres comptent entre 50 et 100...

M. Peter Fonseca: Ils comptent entre 50 et 100 employés. On dit que ce sont les entreprises de cette taille qui pourraient accroître l'exportation.

Mme Leah Olson: Oui, et c'est ce qui différencie notre industrie. En Ontario, par exemple, en 2017, les fabricants d'équipement agricole de la province ont battu le record: la valeur du matériel exporté s'élevait à 773 millions de dollars. C'est le plus grand total venant d'une province. Il y a donc un très grand groupe de fabricants, précisément dans le sud-ouest de l'Ontario, qui font du travail exceptionnel, et ils comptent entre 20 et 100 employés.

Le président: Nous allons devoir nous arrêter là.

Vous aurez le dernier mot, monsieur Fraser.

M. Gene Fraser: Concernant la taille des entreprises, la nôtre emploie de 1 400 à 1 500 personnes. Nous avons embauché 42 étudiants cette semaine. Ils viennent de commencer, ils sont remplis d'énergie et d'enthousiasme, ils travaillent pour la première fois et ils passeront l'été avec nous. Les entreprises de cette taille, celles dont nous parlons, ont déplacé considérablement la médiane des membres de l'association des fabricants.

M. Peter Fonseca: Merci.

Le président: Merci.

Voilà qui met fin à notre discussion avec les députés.

Merci aux témoins d'avoir participé à la première partie de notre séance. Ce fut de bons exposés et de bons dialogues. Vous pourrez obtenir un exemplaire de notre rapport, que nous terminerons à notre retour d'Amérique du Sud.

Je vais devoir quitter le fauteuil après la séance. Je vais présenter notre rapport à la Chambre. M. Peterson assumera la présidence.

Je souhaite la bienvenue à la députée de Laurier—Sainte-Marie. Nous sommes ravis que vous vous joigniez à nous. J'espère que vous resterez pour la deuxième partie de la séance.

Mme Hélène Laverdière (Laurier—Sainte-Marie, NPD): Merci, monsieur le président.

Le président: Très bien.

Nous allons suspendre la séance pendant quelques minutes.

● _____ (Pause) _____ ●

● (0945)

Le président suppléant (M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.)): Reprenons. Nous allons poursuivre notre étude.

Bienvenue aux témoins.

Nous accueillons M. Brian Innes, du Conseil canadien du canola — c'est un plaisir de vous revoir —, et M. David Adams, des Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada — nous sommes ravis de vous recevoir aussi.

Je pense que vous avez été informés du déroulement et que vous avez déjà témoigné tous les deux. Vous avez cinq minutes pour faire une déclaration préliminaire. Nous allons commencer par M. Innes.

M. Brian Innes (vice-président, Affaires publiques, Conseil canadien du canola): Merci beaucoup, monsieur le président, et merci au Comité de m'avoir invité à être ici aujourd'hui.

C'est toujours un plaisir de parler des avantages que l'industrie du canola peut tirer de marchés ouverts et libres. Aujourd'hui, je vais me concentrer sur les façons de supprimer les obstacles dans les pays du Mercosur et je vais comparer le Mercosur à d'autres possibilités prioritaires qui se trouvent en Asie.

Avant de commencer, j'aimerais décrire brièvement le Conseil du canola. Nous sommes une organisation de la chaîne de valeur représentant l'ensemble de l'industrie du canola, soit les 43 000 agriculteurs canadiens, les créateurs de semences, les transformateurs qui écrasent les graines pour en faire de l'huile destinée aux humains et du tourteau destiné au bétail, ainsi que les exportateurs qui envoient le canola qui sera transformé une fois à destination.

Le commerce international est sans aucun doute l'élément vital de notre industrie. Plus de 90 % de tout ce que nous cultivons au Canada est exporté sous une forme ou une autre, et nous avons un plan pour en exporter encore plus. « Keep it Coming » est le plan stratégique de notre industrie, qui vise à faire croître la demande pour l'huile, le tourteau et les semences de canola, ainsi qu'à répondre à cette demande au moyen d'une production durable et d'une amélioration du rendement. Nous voulons atteindre une production de 26 millions de tonnes métriques d'ici 2025.

Pour mettre les choses en perspective, cela signifie que lorsque nous réaliserons notre plan, nous ajouterons des exportations équivalant à 4,5 milliards de dollars, ce qui aidera le Canada à atteindre son objectif de 75 milliards de dollars en exportations de produits agroalimentaires d'ici 2025. Pour y arriver, nous devons continuer à supprimer les obstacles au commerce et nous remercions le Comité de se pencher sur les façons de ce faire.

Maintenant, j'aimerais comparer, de notre point de vue, l'entente avec le Mercosur aux autres possibilités qui s'offrent à notre industrie en Asie. Bien que nous appuyions la suppression des barrières commerciales partout où elles existent, l'industrie du canola ne pense pas que les pays du Mercosur offriront d'importantes possibilités d'exportation à notre secteur. Nous voyons cependant des possibilités de croissance extraordinaires dans la région Asie-Pacifique.

Par exemple, la mise en oeuvre de l'Accord de Partenariat transp.. ifique global et progressiste pourrait accroître les exportations de canola à valeur ajoutée de 780 millions de dollars par année.

Lorsque le PTPGP sera mis en oeuvre, l'industrie pourra surmonter son désavantage concurrentiel actuel. Pour nos exportations vers le Japon, nous sommes désavantagés de 7 % par rapport à l'huile de canola australienne. L'Australie a un accord de libre-échange avec le Japon, mais pas le Canada.

De même, un accord de libre-échange avec la Chine offrirait d'importantes possibilités de croissance au secteur du canola. Notre industrie estime que l'élimination des tarifs douaniers chinois sur le canola soutiendrait 33 000 emplois canadiens supplémentaires et augmenterait la valeur de nos exportations de 1,2 milliard de dollars. Nous encourageons donc le Canada à entamer des négociations avec la Chine afin que nous puissions créer plus d'emplois et stimuler la croissance au pays. Pendant que nous poursuivons les négociations avec le Mercosur, nous devons veiller à ce que le PTPGP soit mis en oeuvre et à ce que les négociations avec la Chine aillent de l'avant.

Maintenant que les négociations avec les pays du Mercosur ont commencé, cependant, nous devrions utiliser ces discussions pour supprimer les obstacles qui entravent nos exportations. À mesure que la prospérité des économies du Mercosur croîtra, la demande pour notre huile saine augmentera. Un accord commercial devrait éliminer les tarifs douaniers qui s'appliquent à nos produits. Par exemple, notre huile est assujettie à un tarif de 10 % et notre tourteau, à un tarif de 6 %. L'élimination de ces tarifs douaniers nous aidera à accroître nos exportations à valeur ajoutée.

Une entente avec le Mercosur offre également l'occasion d'écarter les obstacles non tarifaires auxquels se heurtent nos exportations. Il existe de nombreuses similitudes entre les exportations agricoles des pays du Mercosur et du Canada. En tant que grands producteurs de céréales et d'oléagineux, nous exportons tous deux la plus grande part de notre production totale, ce qui signifie que nous sommes confrontés aux mêmes difficultés d'accès aux marchés liées aux mesures sanitaires et phytosanitaires fallacieuses et aux restrictions en matière de biotechnologie. Un accord de libre-échange entre le Canada et le Mercosur a le potentiel de créer un élan pour des disciplines dans ces secteurs, entre nos pays et bien au-delà.

En conclusion, le canola est devenu une réussite canadienne parce que nous avons accès à des marchés internationaux sans barrières tarifaires et non tarifaires. Nous sommes ravis d'aider le Canada à atteindre son objectif de 75 milliards de dollars en exportations, et c'est en supprimant davantage d'obstacles que nous réussirons. La ratification du PTPGP, l'avancement des pourparlers commerciaux avec la Chine et la suppression des obstacles dans les pays du Mercosur représentent des étapes importantes qui nous aideront à y arriver.

● (0950)

Nous espérons connaître le succès dans cette initiative, afin de pouvoir continuer d'offrir d'excellentes occasions d'emploi aux Canadiens et aux 250 000 Canadiens qui travaillent actuellement dans le secteur du canola.

Merci beaucoup.

Le président suppléant (M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.)): Merci, monsieur Innes. Comme toujours, nous vous sommes reconnaissants de votre contribution. Je vous remercie d'avoir respecté le temps imparti.

Nous entendrons maintenant M. Adams. Il a cinq minutes.

M. David Adams (président, Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada): Merci beaucoup, monsieur le président.

Honorables membres du Comité, je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui. Les Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada est une association commerciale nationale qui représente les intérêts canadiens des 15 fabricants d'automobiles les plus respectés du monde.

Les CMAC font la promotion des politiques publiques saines qui soutiennent la compétitivité et la durabilité du marché automobile du Canada. Nos membres se sont engagés à répondre aux besoins des Canadiens en matière de déplacement en leur offrant un plus grand choix ainsi que des dispositifs de sécurité et des technologies environnementales à la fine pointe, tout en éliminant les contraintes réglementaires et les barrières commerciales qui ne sont pas essentielles.

En 2017, les membres de l'association ont enregistré une année record en vendant 1 160 000 véhicules, ce qui représente 57 % du marché de l'automobile canadien. Cela représente également une augmentation des ventes de 5,5 % comparativement à l'année record 2016. Deux de nos membres produisent 43 % des véhicules construits au Canada. Il est important de souligner que ces deux entreprises membres, Toyota et Honda, étaient respectivement le plus grand et le troisième plus grand producteur de véhicules au Canada en 2017. De plus, 58 % des véhicules vendus par nos entreprises membres au Canada ont été construits dans la région de l'ALENA, ce qui démontre un engagement à construire leurs produits où ils les vendent.

Nos membres ont été parmi les premiers à intégrer des technologies de pointe dans les véhicules, que ce soient des technologies environnementales, par exemple les véhicules hybrides ordinaires, des voitures hybrides rechargeables, des véhicules électriques à batterie, des véhicules hybrides à pile à hydrogène ou des véhicules dotés de systèmes perfectionnés d'aide à la conduite et un niveau toujours plus élevé d'automatisation.

Dès le début, il est important de souligner que les Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada appuient pleinement tous les accords de libéralisation du commerce fondés sur des règlements, malgré la composition de nos membres, qui comprend des fabricants japonais, européens et coréens. C'était vrai pour l'ALENA, l'ALE Canada-Corée, l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne et, plus récemment, le PTPGP.

Nous avons adopté la même position à l'égard de l'ALE Canada-Mercosur proposé. En effet, le libre-échange avec les pays du Mercosur permet de poursuivre la stratégie de diversification du commerce qui a caractérisé le gouvernement actuel et le gouvernement précédent. La diversification du commerce est très importante pour l'industrie automobile du Canada.

Les cinq fabricants de véhicules américains et japonais qui produisent actuellement des véhicules au Canada ont établi leur exploitation afin de tirer profit du libre-échange sectoriel entre le Canada et les États-Unis. Il remonte à plus de 50 ans, c'est-à-dire à l'époque du Pacte de l'automobile. Le libre-échange sectoriel a évolué pour devenir l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis à la fin des années 1980, qui est ensuite devenu l'Accord de libre-échange nord-américain des années 1990.

Cette brève histoire de la production automobile au Canada sert simplement à souligner le fait que sur le plan de la production de véhicules, toutes les usines du Canada ont été ouvertes pour profiter des économies d'échelle des plus grands cycles de production pour le marché nord-américain; ainsi, environ 85 % de la production de véhicules du Canada est exportée, et la vaste majorité est exportée aux États-Unis.

En raison de la renaissance de l'industrie automobile des dernières années, le marché nord-américain a absorbé virtuellement tous les véhicules qui peuvent être produits dans les usines canadiennes. Toutefois, si cet accès au marché nord-américain devient moins certain ou plus restreint, il pourrait devenir plus important d'avoir un accès équitable et sans contrainte à d'autres marchés, par exemple ceux des pays du Mercosur.

Toutefois, en ce moment, les tarifs liés aux véhicules et aux pièces envoyés dans les pays du Mercosur sont de l'ordre de 30 % à 35 %, ce qui est plus élevé que partout ailleurs dans le monde. Une telle structure de tarifs élevés a permis à des pays comme le Brésil de devenir le huitième producteur de véhicules en importance dans le monde. Ce pays a produit presque 3 millions de véhicules en 2017. C'est presque un million de véhicules de plus que le Canada, qui occupe le 10e rang des producteurs automobiles dans le monde.

Le marché brésilien est bien représenté, car plus de 13 fabricants mondiaux produisent des véhicules dans ce pays. Toutefois, dans le cadre d'un ALE avec le Mercosur, l'élimination des tarifs sur les pièces d'autos pourrait offrir des occasions aux fabricants de pièces automobiles canadiens et aux entreprises de technologies de pointe du Canada. Cela pourrait être particulièrement vrai pour les technologies actuelles et futures qui sont liées aux véhicules connectés et automatisés et à l'intelligence artificielle, un secteur dans lequel le Canada possède une expertise et un avantage concurrentiel.

Enfin, un ALE avec les pays du Mercosur permettrait d'élargir le bloc commercial des Amériques. Nous croyons que cela améliorerait la résilience de l'ensemble des Amériques face aux menaces posées par la Chine, qui produit actuellement près du tiers des 100 millions de véhicules produits à l'échelle mondiale.

Je m'arrêterai ici. J'ai hâte de répondre à vos questions. Je vous remercie beaucoup de votre temps.

● (0955)

Le président suppléant (M. Kyle Peterson): Merci, monsieur Adams. Je vous suis reconnaissant de votre exposé, et vous avez également respecté le temps, ce que les membres du Comité apprécient toujours.

Avant de passer aux questions, j'aimerais souhaiter la bienvenue à une nouvelle membre du Comité.

[*Français*]

Bienvenue à Mme Laverdière, de la circonscription de Laurier—Sainte-Marie.

Bienvenue à notre comité, le meilleur comité du Parlement, je pense.

[*Traduction*]

Je crois que nous entendrons d'abord M. Carrie. Il a cinq minutes.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais remercier les témoins d'être ici aujourd'hui.

J'aimerais d'abord m'adresser à M. Adams. Vous avez mentionné l'importance de la diversification et manifestement, ces temps-ci, on parle beaucoup de l'ALENA. Dans notre calendrier actuel, d'autres accords de libre-échange devraient-ils avoir la priorité sur l'accord de libre-échange Canada-Mercosur? Qu'en pensez-vous?

M. David Adams: Je crois qu'en ce moment, l'ensemble de l'industrie automobile, et probablement la plupart des industries, à mon avis, se concentrent sur la renégociation de l'ALENA et sur son perfectionnement. C'est certainement l'accord fondamental en vertu duquel l'industrie automobile a mené ses activités au Canada au cours du dernier quart de siècle. Je crois qu'il est important que la renégociation du traité ne profite pas qu'aux États-Unis, mais qu'elle profite également aux industries automobiles du Canada et du Mexique. Cela serait certainement une priorité.

● (1000)

M. Colin Carrie: D'accord.

Si nous souhaitons conclure un accord fructueux avec le Mercosur, une chose me préoccupe. En effet, nous avons entendu parler des obstacles techniques et d'autres obstacles imposés par ces pays aux entreprises canadiennes. Êtes-vous en mesure de nous donner quelques exemples supplémentaires de la nature de ces obstacles techniques et de la façon dont nous pourrions les traiter dans le cadre d'un accord entre le Canada et les pays du Mercosur?

M. David Adams: J'ai examiné certains des témoignages. Je crois que d'autres témoins ont peut-être abordé certains des obstacles existants. Tout ce que je dirai sur ce sujet, c'est que je pense que cela fait partie intégrante de toute négociation, c'est-à-dire qu'il faut reconnaître qu'on ne parle pas seulement de tarifs, mais également d'autres choses comme des normes, des régimes fiscaux et d'autres éléments qui peuvent faire obstacle au commerce. Il est inutile de négocier un accord de libre-échange qui vise seulement les tarifs si la structure environnante résiste à l'ouverture des marchés.

En même temps, je dirais que nous devons connaître notre propre situation. Je crois que l'élargissement de nos accords de libre-échange et la mise en oeuvre de l'AECG nous offrent des occasions. De plus, la capacité de nos membres d'amener des véhicules dotés de technologies de pointe, par exemple, sur le marché canadien est parfois restreinte en raison des exigences selon lesquelles ces véhicules doivent satisfaire aux NSVAC ou au FMVSS, c'est-à-dire les normes de sécurité des véhicules automobiles établies par le Canada et les États-Unis. Une grande partie des autres pays ont adopté les normes de la CEE-ONU qui sont différentes des normes canadiennes ou américaines, mais elles sont seulement différentes. Il faut donc faire attention lorsqu'on pointe un pays du doigt, car on pourrait nous faire la même chose.

M. Colin Carrie: L'un des témoins qui ont comparu avant vous a dit — je crois que je l'ai écrit ici — que « le commerce commence chez nous ». Lorsque je pense à l'industrie automobile du Canada, je crois que chez nous, c'est le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Vous avez en quelque sorte abordé ce point, mais quel type de potentiel, selon vous, un accord avec le Mercosur offre-t-il aux membres de l'ALENA? Croyez-vous qu'il s'agit d'un grand potentiel? Quels types d'occasions s'offrent à nous là-bas?

M. David Adams: Personnellement, je crois qu'il s'agit en quelque sorte d'un créneau, du moins pour les automobiles. Je crois que c'est probablement différent pour les pièces d'automobiles. Comme je l'ai mentionné dans mon exposé, certaines des technologies de pointe qui seront intégrées aux véhicules au cours des prochaines décennies représenteront probablement une meilleure occasion. Encore une fois, il faut que cela soit abordé pour régler la question de l'accès de cette technologie sur ce marché.

Si on pense au marché actuel, je crois que le Brésil, par exemple, a 14 différents fabricants américains, européens et asiatiques. Il faut donc tenir compte de cela et se demander quelle possibilité a le Canada, que ce soit avec Toyota, Honda, Ford, GM ou Chrysler, d'exporter sur ce marché puisque ces fabricants sont déjà établis là-bas.

Le président suppléant (M. Kyle Peterson): Merci.

Avant de poursuivre, j'aimerais prendre quelques secondes pour saluer des étudiants du Collège Havergal, de Toronto, qui sont présents aujourd'hui.

Bienvenue au Comité permanent du commerce international. Nous sommes très heureux que vous vous intéressiez à notre comité. J'espère que je parle au nom de tous les membres du Comité lorsque je dis que nous avons besoin de plus de jeunes dans le secteur du commerce, et aussi de plus de femmes. Nous sommes très heureux que vous soyez ici aujourd'hui.

Bienvenue. Nous espérons que vous profiterez du reste de la réunion.

Cela dit, la parole est maintenant aux libéraux. Monsieur Dhaliwal, vous avez cinq minutes.

M. Sukh Dhaliwal: Merci, monsieur le président.

J'aimerais également féliciter les étudiants du Collège d'être ici aujourd'hui et leur souhaiter la bienvenue.

Ma question s'adresse au témoin du Conseil canadien du canola.

Selon votre site Web, voici votre mission:

> ... favoriser la croissance et la rentabilité de l'industrie du canola en mettant l'accent sur l'innovation, la durabilité, la résilience et la création d'une valeur supérieure pour un monde plus sain.

Vous avez mentionné seulement deux des pays, à savoir le Japon et la Chine, face auxquels nous sommes désavantagés comparativement à l'Australie. Croyez-vous que la signature de cet accord vous permettra de remplir cette mission? À l'exception de la Chine et du Japon, quels sont les autres pays que nous devrions examiner, et pourquoi?

● (1005)

M. Brian Innes: Je dirai d'abord que nous ne croyons pas que l'accord avec le Mercosur nous offrira de grandes possibilités, car ces pays fabriquent, en grande partie, les mêmes produits que nous, et ce sont déjà de grands exportateurs concurrentiels d'huiles et de protéines.

Cela dit, c'est aussi le cas des États-Unis, et ce pays représente pourtant notre marché le plus important pour le canola. Si notre pays s'engage dans des négociations, nous devrions tenter de faire éliminer les obstacles partout où ils se trouvent.

Nous croyons que l'Asie offre de meilleures possibilités, car c'est là que sont envoyées les protéines et les huiles du monde. Qu'elles viennent de l'Amérique du Sud ou de l'Amérique du Nord, les huiles et les protéines produites avec nos cultures sont principalement exportées en Asie.

Les deux pays que j'ai mentionnés, le Japon et la Chine, offrent les meilleures occasions. D'autres occasions existent dans le cadre du Partenariat transpacifique et dans des pays, tel le Vietnam, qui importent de grandes quantités de protéines pour nourrir leur bétail, ainsi que de l'huile de haute qualité.

D'autres pays de la région de l'Asie-Pacifique offrent des occasions, par exemple l'Inde. En effet, si cette situation commerciale se stabilisait, si nous ne faisions pas face à des tarifs extrêmement élevés et imprévisibles et à des obstacles non tarifaires très imprévisibles, l'Inde pourrait aussi offrir de bonnes occasions.

M. Sukh Dhaliwal: Vous avez mentionné l'Inde. Que pensez-vous de la situation de l'Australie et du Canada? Sommes-nous en situation de désavantage ou sommes-nous sur un pied d'égalité avec l'Australie?

M. Brian Innes: Malheureusement, nous faisons tous face aux mêmes problèmes en Inde.

M. Sukh Dhaliwal: C'est bien d'entendre cela.

Des députés: Oh, oh!

M. Sukh Dhaliwal: Nous sommes récemment allés en Malaisie. Les gens de ce pays nous ont dit qu'ils avaient dû renoncer à beaucoup de choses pour signer un accord commercial avec l'Inde. Je suis sûr que c'est aussi ce que vous pensez.

Vous avez mentionné que le fait de traiter avec la Chine et le Japon permettrait de créer 33 000 emplois. C'est beaucoup d'emplois. Comme le président l'a mentionné, dans les collectivités agricoles, surtout dans le secteur dans lequel vous menez vos activités... Comment pourrait-on encourager les femmes à participer davantage à l'agriculture? Comment pourraient-elles être en mesure de profiter de ce secteur?

M. Brian Innes: Lorsque nous disons 33 000 emplois, cela concerne seulement l'accord avec la Chine. Le Partenariat transpacifique créerait beaucoup plus d'emplois.

Lorsque nous avons examiné les occasions de favoriser l'égalité dans notre secteur, nous avons constaté, dans les fondements de l'agriculture en Saskatchewan, que cela revenait surtout aux occasions de partenariat sur les exploitations agricoles. Nous observons aussi qu'un plus grand nombre de femmes dirigent des exploitations agricoles.

Les 250 000 emplois dans le secteur agricole sont pour les agriculteurs, oui, mais également pour les ingénieurs hautement qualifiés, qu'ils fassent fonctionner nos usines de transformation ou qu'ils participent à l'exportation de nos produits à l'échelle mondiale. Nous croyons donc qu'il existe des possibilités dans les secteurs hautement spécialisés, que ce soit dans le milieu des sciences de la vie pour développer des nouvelles technologies, chez les exploitants hautement qualifiés dont on a besoin dans nos usines de transformation ou, de plus en plus, sur les exploitations agricoles.

Par exemple, pensez au nombre de femmes qui sont inscrites dans un programme de formation agricole. En effet, plus de femmes que d'hommes sont inscrites dans de nombreux collèges d'un bout à l'autre du pays.

Le secteur agricole offre donc de nombreuses possibilités pour les deux sexes.

Le président suppléant (M. Kyle Peterson): Merci.

[*Français*]

Madame Laverdière, vous avez la parole pour cinq minutes.

Mme Hélène Laverdière: Merci beaucoup, monsieur le président.

Bienvenue aux élèves du Collège Havergal, nos futures collègues.

Monsieur Adams, d'après ce que je comprends, il y a des licences d'importation au Brésil pour les pièces d'automobiles. Aux États-Unis, du moins selon certains rapports du gouvernement américain, il y a souvent de longues périodes d'attente avant d'obtenir ces licences qui permettent d'exporter la marchandise.

Est-ce un problème que vous avez pu constater? Est-ce que cela devrait être pris en considération lors de négociations?

● (1010)

M. David Adams: Je vous remercie de la question.

[*Traduction*]

Malheureusement, je ne peux pas parler directement de cet enjeu. En effet, je ne représente pas les fabricants de pièces du Canada. Je vous encourage à demander à des représentants de l'Association des fabricants de pièces d'automobile du Canada de comparaître devant le Comité pour discuter de ces enjeux.

Manifestement, les licences d'importation représentent un défi. Encore une fois, en théorie, si on tarde à délivrer ces licences ou si d'autres problèmes administratifs sont liés à leur délivrance... Encore une fois, cela serait certainement un sujet à aborder dans le cadre de négociations commerciales futures, car si ces licences sont toujours exigées, il faudrait éliminer certains des problèmes qui les concernent pour veiller à permettre aux fabricants de pièces du Canada d'exporter leur production dans ces pays.

[*Français*]

Mme Hélène Laverdière: Merci beaucoup.

J'aimerais vous poser une question un peu plus politique. Je ne sais si vous pourrez y répondre.

Vous avez mentionné qu'en ce moment, l'industrie met l'accent sur les négociations de l'ALENA. Je ne sais pas si on peut parler de retards dans les négociations, mais il y a eu de nouveau un report de quelques semaines. Au Mexique, les élections doivent avoir lieu cet été. En plus, il y a les élections de mi-mandat.

Quel est l'état actuel de la situation quant à ces négociations?

Je sais que ce n'est pas le thème principal de la réunion, mais je ne peux pas m'empêcher de profiter de l'occasion pour vous poser cette question.

[*Traduction*]

M. David Adams: Je tenterai d'être bref.

Ces négociations ont certainement été différentes, et certaines personnes sont d'avis que ce n'était pas de vraies négociations.

Comme vous l'avez mentionné, je crois que nous sommes arrivés aux dernières étapes de la finalisation d'un accord. Nous sommes limités par les élections mexicaines qui se tiendront le 1er juillet et, comme vous l'avez mentionné, les élections de mi-mandat qui s'en viennent aux États-Unis. L'ambassadeur Lighthizer a clairement indiqué que le mois de mai était le bon moment pour conclure un accord de principe.

Je ne suis pas sûr que si quelque chose n'est pas fait, cela signifie que l'accord est condamné. Je crois que cela signifie plutôt que nous entrerons dans une période « d'ALENA zombie », comme on l'appelle, c'est-à-dire que les négociations seront interrompues jusqu'à ce que la situation revienne à la normale aux États-Unis et au Mexique.

Toutefois, je sais qu'on souhaite présenter cet accord au Congrès américain actuel.

[*Français*]

Le président suppléant (M. Kyle Peterson): Il vous reste une minute.

Mme Hélène Laverdière: D'accord.

J'aimerais que nous parlions de la mise en oeuvre du Partenariat transpacifique. Excusez-moi, je siège habituellement au Comité permanent des affaires étrangères et du développement international, alors cela transparaît un peu dans mes questions. Ce comité étudie présentement la relation du Canada avec l'Asie-Pacifique. Selon des témoignages que nous avons entendus, au-delà d'une telle entente, le Canada doit adopter une approche plus intégrée avec l'Asie et augmenter sa présence sur le terrain, à tous les niveaux.

Auriez-vous tendance à être d'accord sur cette évaluation?

[*Traduction*]

M. Brian Innes: Oui. Nous considérons que le Partenariat transpacifique est le moyen idéal de contribuer à renforcer nos liens en Asie. Nous observons des marchés en croissance en Asie. Nous constatons que cet accord repose sur le cadre fondé sur les règlements dans lequel le Canada excelle, notamment pour veiller à ce que les mesures liées aux aliments et à l'agriculture soient fondées sur la science.

Lorsque nous examinons notre capacité de renforcer nos liens avec l'Asie, la capacité de notre industrie de prospérer dans le cadre d'un système fondé sur les règlements, le Partenariat transpacifique, le PTPGP, est une telle occasion et cela pourrait nous aider à faire exactement ce que vous décrivez.

Le président suppléant (M. Kyle Peterson): Merci.

M. David Adams: Je suis d'accord.

En ce qui concerne nos membres, le PTPGP est très important pour équilibrer les règles du jeu pour toutes nos entreprises membres, et pour l'ensemble de l'industrie automobile, en amenant graduellement tous les fabricants et les importateurs sur la voie de l'élimination de tous les tarifs au Canada.

Le président suppléant (M. Kyle Peterson): Merci.

Pour ceux qui viennent de se joindre à nous, nous terminons notre étude sur un accord potentiel de libre-échange Canada-Mercosur, c'est-à-dire avec le Brésil, l'Argentine, l'Uruguay et le Paraguay.

Cela dit, nous poursuivons les travaux.

● (1015)

[*Français*]

Madame Lapointe, vous avez la parole pour cinq minutes.

Mme Linda Lapointe: Merci beaucoup, monsieur le président.

Bienvenue aux témoins.

Je souhaite aussi la bienvenue aux élèves de Toronto. Ce sera peut-être vous, dans quelques années, qui serez assis à notre place en train de poser des questions. C'est ce que je vous souhaite. Allez aussi loin que vos rêves vous le permettent.

Ma première question s'adresse à vous, monsieur Innes.

Vous avez parlé tantôt des règles sanitaires et de l'agriculture basée sur la science, mais j'aimerais vous entendre parler de notre capacité d'exportation. On peut parler des accords de libre-échange, mais notre capacité d'exportation nous limite-t-elle?

M. Brian Innes: Merci de votre question.

[*Traduction*]

Lorsque nous examinons notre capacité d'exportation, notre capacité de production n'est pas limitée. Il y a certaines restrictions dans notre réseau de transport, comme le témoin précédent l'a indiqué au Comité. Notre industrie a très clairement fait valoir l'importance d'adopter le projet de loi C-49 sans délai car il nous fournit un cadre plus rigide pour acheminer nos produits de l'usine aux côtes. Il y a aussi d'autres limitations en ce qui concerne l'infrastructure. Au port de Vancouver, par exemple, nous examinons les investissements dans l'infrastructure de façon générale pour que nos produits puissent être acheminés du lieu de production vers le pays destinataire. Les investissements dans l'infrastructure, dans le transport et dans les ports sont importants pour notre secteur.

[*Français*]

Mme Linda Lapointe: J'ai une autre question.

Tantôt, vous avez dit que le Mercosur produisait beaucoup de canola, tout comme le Canada. Bénéficiez-vous de l'échange de travailleurs temporaires entre les pays de l'hémisphère Nord et de l'hémisphère Sud?

M. Brian Innes: Ce n'est pas très courant dans notre secteur. Le Mercosur produit de la fève de soya, et, de notre côté, nous produisons du canola. Tous les deux sont des oléagineux qui produisent de l'huile et des protéines, mais nos productions ne sont pas tout à fait identiques. Par exemple, le Mercosur produit peu ou pas de canola.

Mme Linda Lapointe: Monsieur Adams, j'ai une question pour vous.

Un peu plus tôt, un témoin nous a dit que, présentement, le Canada encourage les entreprises à être plus productives et innovatrices, plutôt que de regarder les accords de libre-échange comme celui avec le Mercosur.

J'aimerais entendre ce que vous avez à dire là-dessus.

[*Traduction*]

M. David Adams: À l'heure actuelle, du point de vue du fabricant, je pense que d'autres témoins ont souligné le fait que le Canada est un pays où les coûts sont relativement élevés pour fabriquer des véhicules. Ce faisant, pour faire face à une structure de coûts élevés, nous devons être plus productifs et novateurs dans le cadre de nos activités. Nous devons suivre deux voies parallèles. Nous devons certainement être plus productifs et novateurs, mais il ne faut pas perdre de vue notre objectif visant à garder l'accès aux marchés auxquels nous avons accès par l'entremise d'accords de libre-échange, et comme M. Innes l'a signalé, nous devons aller de l'avant avec la mise en oeuvre d'autres accords de libre-échange comme l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste, qui offre des avantages également. À notre avis, le libre-échange s'est révélé une bonne mesure pour faire augmenter le PIB et l'emploi, notamment. Il y a deux voix parallèles que nous devons suivre.

[*Français*]

Mme Linda Lapointe: En ce qui a trait aux voitures, vous avez expliqué qu'il y avait beaucoup de constructeurs dans le marché du Mercosur. Advenant une entente, croyez-vous que nous pourrions augmenter nos exportations d'automobiles vers les pays du Mercosur?

[*Traduction*]

M. David Adams: S'il n'y avait pas de constructeurs d'automobiles, nous pourrions accroître nos exportations?

[*Français*]

Mme Linda Lapointe: Oui.

[*Traduction*]

M. David Adams: Oui, je pense qu'il y aurait davantage de débouchés pour le Canada si les constructeurs d'automobiles existants n'étaient pas là.

Cela dit, chaque installation de production ne fabrique pas un éventail de véhicules. Chacun fabrique peut-être un modèle ou deux, alors il y a toujours la possibilité d'exporter, par exemple, un modèle qui n'est pas fabriqué par un constructeur donné, même si le constructeur se trouve dans le pays.

De toute évidence, je pense que s'il n'y avait pas de constructeurs d'automobiles, les perspectives pour le Canada seraient beaucoup plus grandes.

● (1020)

[*Français*]

Mme Linda Lapointe: Merci beaucoup.

Le président suppléant (M. Kyle Peterson): Merci beaucoup.

[*Traduction*]

Madame Ludwig, vous avez cinq minutes, s'il vous plaît.

Mme Karen Ludwig: Merci.

Bonjour.

Bonjour également aux élèves et aux enseignants à l'arrière de la salle. Bienvenue au Parlement. Je vous encourage à venir le plus souvent possible. Nous avons besoin de plus de femmes dans le secteur commercial, mais en politique aussi. Il y a une phrase que j'aime utiliser. Vous ne pouvez pas être ce que vous ne pouvez pas voir. Je pense qu'il est très important de voir des femmes autour de cette table qui représentent les différentes régions du pays et qui assument des rôles importants au Parlement.

Je vais adresser ma première question au représentant de l'industrie du canola. Nous avons entendu parler des défis dans le secteur des transports, mais nous avons également entendu parler des défis entourant la main-d'oeuvre dans le secteur agricole. On nous a parlé de la nécessité d'investir dans l'innovation dans l'économie canadienne.

Comment pensez-vous que la situation évoluera, compte tenu des possibilités accrues d'accéder à d'autres marchés mondiaux dans l'industrie du canola?

M. Brian Innes: Oui, absolument, les possibilités d'innovation dans notre secteur sont énormes. Nous avons augmenté nos cultures, en raison de la demande pour de l'huile saine, et notre bétail, nos vaches laitières et le poisson que nous élevons consomment notre protéine, mais nous voyons là une belle occasion de transformer la protéine dans le canola de manière à ce que les humains puissent avoir une protéine à base végétale dans leur alimentation.

Lorsque nous regardons ce que nous produisons au pays, le Canada est un chef de file dans l'industrie du canola. Soixante-dix pour cent de tout le canola vendu dans le monde provient du Canada, et les possibilités d'innovation sont immenses pour transformer la protéine présente dans le canola en protéine à base végétale pour les humains au Canada, en Amérique du Nord et dans le monde entier.

La supergrappe des industries des protéines pourrait nous aider à commercialiser ces innovations, pas seulement pour le canola, mais pour d'autres cultures des Prairies telles que les légumineuses. Il y a des occasions incroyables à saisir pour miser sur les choses que nous faisons bien et y ajouter de la valeur, de manière à offrir une protéine à base végétale dans le monde entier.

Mme Karen Ludwig: Merci.

Les conseils jeunesse des circonscriptions — et sans doute les élèves à l'arrière de la salle aussi — sont préoccupés par les changements climatiques, entre autres choses. Je représente la circonscription de Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, où nous sommes confrontés à de graves problèmes d'inondations. C'est la pire situation que nous ayons connue en 50 ans.

En ce qui concerne les changements climatiques dans le secteur agricole dans l'Ouest, quelles sont les répercussions, et quelles sont les mesures d'atténuation?

M. Brian Innes: Les agriculteurs sont en contact direct avec la nature. À l'heure actuelle, ils veulent parcourir leurs terres et ensemencer leurs champs, et ils espèrent que les conditions météo seront favorables pour les récoltes. Ils sont à l'écoute du temps qu'il fait et des changements climatiques.

Dans le secteur agricole au cours des 10 à 20 dernières années, nous avons transformé la façon de cultiver la terre au Canada. Nous cultivons les champs dans l'Ouest canadien sans labourer la terre, ce qui signifie que nous pouvons conserver plus d'eau, préserver le sol, réduire les émissions de gaz à effet de serre et diminuer la consommation de carburant. Nous nous adaptons au monde en évolution en cultivant la terre différemment, et nous utilisons la technologie pour y parvenir.

Par exemple, pour une culture sans travail du sol, nous devons utiliser les meilleurs produits de protection des cultures pour traiter les mauvaises herbes, car nous ne labourons pas le sol pour tuer les mauvaises herbes. Nous conservons le carbone dans le sol, mais nous devons pouvoir éliminer les mauvaises herbes. Lorsque nous regardons la place qu'occupe le Canada dans le monde, nous devons nous assurer que le commerce est régi par des règlements fondés sur des données probantes, et nous devons le faire par l'entremise d'accords commerciaux, et nous devons nous assurer que nos organismes de réglementation, les scientifiques, ont la capacité de nous aider à résoudre les problèmes qui se présentent lorsque les règlements sont différents d'un pays à l'autre.

Mme Karen Ludwig: Merci.

Question d'approfondir le sujet, monsieur Innes, il y a des préoccupations entourant le brûlage des forêts tropicales au Brésil au cours des 20 à 30 dernières années, et les possibilités qui nous auraient été offertes de découvrir de nouveaux types de pénicilline et de mener de nouvelles recherches médicales.

À l'échelle internationale, quel rôle le Canada devrait-il jouer, au Brésil par l'entremise d'un accord commercial, et a-t-il son mot à dire dans le secteur des sciences et d'autres secteurs comme, par exemple, les forêts tropicales au Brésil?

● (1025)

M. Brian Innes: C'est une excellente question. Je ne prétends pas être un spécialiste des forêts tropicales au Brésil, mais je sais que, d'après notre expérience dans le secteur commercial, lorsque nous avons amélioré notre productivité et notre capacité de faire du commerce, nous avons enregistré de meilleurs résultats environnementaux au Canada. Il y a des dispositions relatives à l'environnement dans les accords commerciaux. Lorsque nous examinons les occasions commerciales, nous voyons la possibilité d'améliorer notre viabilité.

Par exemple, nous avons augmenté notre productivité au Canada en produisant des cultures sur des terres que nous cultivions pas auparavant. Nous laissions les terres en jachère pendant l'été pour essayer d'éliminer les mauvaises herbes, si bien que le sol séchait et était dispersé par le vent dans certaines situations.

Lorsque nous examinons la productivité accrue que nous avons enregistrée au Canada, qui a fait augmenter les échanges commerciaux dans le secteur agricole, nous avons amélioré nos résultats environnementaux du même coup. Il est possible dans le secteur commercial d'atteindre ces deux objectifs.

Mme Karen Ludwig: Excellent. Merci.

Mon temps de parole est écoulé.

Le président suppléant (M. Kyle Peterson): Nous allons maintenant entendre M. Hoback, qui a cinq minutes, en plus des 20 secondes que M. Carrie n'a pas utilisées.

M. Randy Hoback: Merci aux témoins d'être ici aujourd'hui.

Je souhaite à nouveau la bienvenue aux élèves qui sont ici. J'espère que vous reviendrez. C'est un bon comité. C'est l'un des comités qui fonctionnent assez bien. Nous travaillons ensemble. Nous faisons preuve de partisanerie de temps à autre, mais c'est habituellement très rare. Remarquez que je vais adopter une position quelque peu partisane en ce moment.

Mme Karen Ludwig: Nous nous entendons bien.

M. Randy Hoback: Monsieur Innes, vous avez parlé du PTP et de l'importance de le ratifier. Je suis d'accord avec vous. C'est ce que nous disons, et je pense que la majorité des membres du Comité attendent que la Chambre en soit saisie pour que le Comité puisse l'étudier. En fait, pour votre gouverne, je pense que nous avons du temps de réunion libre en juin, alors si la Chambre est saisie de l'accord bientôt, nous aurons le temps de l'étudier. Nous allons en fait effectuer une étude préalable des changements apportés au PTP, alors nous nous concentrons là-dessus.

Nous avons déjà étudié l'accord initial de façon assez approfondie. Nous voulons seulement savoir ce qui est différent. Le Comité sera emballé de procéder à cette étude une fois que nous terminerons quelques-unes des études que nous menons ici et que les leaders parlementaires présenteront l'accord à la Chambre. On espère que ce sera le plus tôt possible.

Je suis ravi de vous entendre parler de culture sans travail du sol et avec travail minimal du sol. Pour mettre les choses en perspective, chers collègues, si vous avez visité des exploitations agricoles en Saskatchewan en 1980, lorsque vous aviez une saison sèche, vous n'aviez pas de culture. Elle s'envolait avec le vent. Nous pouvons nous remémorer des situations dans les sombres années 1930, où les semences étaient dispersées par le vent et où il y avait de la poussière partout.

Maintenant, si on a quatre ou cinq pouces de pluie, on a une récolte. Si on a 10 pouces de pluie, on a une récolte exceptionnelle. On le remarque certainement dans notre production de canola. C'est la raison pour laquelle nous devons avoir accès au marché, car nous entretenons les terres, séquestrons le carbone et faisons un bien meilleur travail que nos parents et nos grands-parents dans le passé, pour la simple raison que nous avons de meilleures technologies à notre disposition.

Si vous pouviez prendre ces technologies, comme celles que MacDon et Case New Holland produisent, et les expédier en Argentine et au Brésil, ils pourraient faire la même chose. Ces technologies améliorent l'empreinte mondiale grâce à la séquestration de carbone.

Le secteur du canola a un plan d'action très ambitieux qui consiste non seulement à accroître le nombre d'acres cultivées, mais aussi à augmenter les volumes, mais il y a des défis à relever. Des témoins précédents nous ont parlé de certains défis à surmonter pour commercialiser les produits. Vous pourriez peut-être nous parler des défis que nous devons surmonter au pays, d'après vous, avant de commencer à nous intéresser au Mercosur.

M. Brian Innes: Lorsque nous examinons notre plan stratégique pour l'industrie, nous voulons avoir des échanges commerciaux stables et ouverts. En ce qui concerne le mandat de ce comité, nous voulons améliorer la productivité par l'entremise d'une production durable et nous voulons nous assurer d'optimiser la valeur de nos produits. À l'échelle nationale, au Canada, l'industrie prend de nombreuses mesures pour les trois piliers du programme, et le gouvernement a un rôle à jouer à l'égard des systèmes d'infrastructure et de transport que nous avons pour le réseau ferroviaire. Je répète que le projet de loi C-49 est une mesure incroyable pour nous aider à avoir un meilleur service ferroviaire, et nous espérons que ce projet de loi sera adopté le plus rapidement possible.

Lorsque nous examinons d'autres mesures qui nous aident à évoluer, de même que les barrières qui existent au Canada, nos capacités de réglementation sont limitées pour favoriser les exportations à l'échelle mondiale. Nos scientifiques doivent pouvoir travailler avec d'autres scientifiques dans d'autres pays. Pour ce faire, les organismes de réglementation comme l'Agence canadienne d'inspection des aliments et l'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire doivent avoir le mandat et les ressources nécessaires pour pouvoir avoir des règles fondées sur des données scientifiques qui nous aident dans nos échanges commerciaux.

Ce sont là quelques-unes des barrières auxquelles nous sommes confrontés. Lorsque nous nous penchons sur la façon dont nous nous adaptons aux changements climatiques, nous devons le faire d'une manière à maintenir notre compétitivité également. Notre industrie travaille en étroite collaboration avec les différentes instances pour mettre en place des cadres qui aident nos usines de transformation et nos producteurs à accomplir ces objectifs.

M. Randy Hoback: Il y a une chose qui met en furie les agriculteurs de la Saskatchewan à l'heure actuelle: ils font le stockage du carbone depuis des années, et personne ne veut leur en donner le crédit. Et là, on parle d'instaurer une taxe sur le carbone, qui va faire grimper les dépenses des agriculteurs canadiens et nuire à leur compétitivité sur le marché mondial, parce que leurs concurrents étrangers n'ont pas nécessairement à assumer les mêmes coûts. C'est inquiétant.

Vous avez parlé du projet de loi C-49. Je présume que vous parlez de la version modifiée au Sénat. J'imagine que tous les groupes d'agriculteurs consultés ont dit que ces modifications étaient nécessaires pour que le projet de loi leur soit réellement utile. Êtes-vous de cet avis?

● (1030)

M. Brian Innes: Le Conseil canadien du canola n'a pas pris position à ce sujet, mais d'après ce que j'ai compris, nos membres — producteurs, transformateurs et exportateurs — veulent que l'entente modifiée soit adoptée le plus rapidement possible.

M. Randy Hoback: Oui, le plus tôt sera le mieux.

Vous avez parlé de la possibilité de percer le marché brésilien. Je crois que c'est un marché qui a du potentiel. Au Brésil, on consomme beaucoup d'aliments frits et la tendance est de délaisser l'huile de palme, par exemple, au profit d'huiles plus saines, comme c'est le cas pour le marché de l'Asie-Pacifique.

Les possibilités sont là. Que pourrait faire le gouvernement pour vous aider à en profiter? Que devrait comprendre cette entente?

M. Brian Innes: Il faut premièrement éliminer les tarifs.

M. Randy Hoback: Vous parlez du tarif douanier de 10 %?

M. Brian Innes: Ce serait un début. Un tarif de 10 % peu paraître minime comparativement à ceux imposés à d'autres secteurs, mais pour l'industrie du canola, c'est énorme, surtout dans un marché qui est lui-même un grand producteur d'oléagineux. La première chose à faire serait d'éliminer ce tarif.

Deuxièmement, nous avons besoin d'un engagement envers une réglementation fondée sur des données scientifiques afin d'encadrer les mesures sanitaires et phytosanitaires visant à protéger la santé humaine, animale et végétale. C'est un aspect on ne peut plus important. Il se peut que la réglementation soit utilisée à mauvais escient et qu'elle bloque nos exportations, comme c'est arrivé en Europe et ailleurs.

M. Randy Hoback: En Chine, par exemple.

M. Brian Innes: En Chine aussi.

Troisièmement, pour ce qui est de l'innovation du côté de l'amélioration des plantes, nous devons prévoir un libellé à cet effet afin de permettre au secteur canadien de l'innovation de commercialiser des plantes améliorées et de faciliter un tel échange entre les différents marchés.

M. Randy Hoback: Je crois que je vais m'arrêter ici.

Le président suppléant (M. Kyle Peterson): Merci, monsieur Hoback. Vous avez bien utilisé ce temps supplémentaire, et je suis heureux que vous l'ayez fait.

Nous arrivons à notre dernier intervenant, M. Fonseca. Ensuite, si le Comité le veut bien, nous allons lever la séance cinq minutes plus tôt que prévu, simplement pour permettre aux élèves d'interagir un peu avec les députés. Ces échanges se feront bien sûr hors micro. Nous allons lever la séance juste avant. Si tout le monde est d'accord, c'est ce que nous allons faire.

Des députés: D'accord.

Le président suppléant (M. Kyle Peterson): Je cède donc la parole à M. Fonseca pour les cinq dernières minutes.

M. Peter Fonseca: Merci beaucoup, monsieur le président. J'aimerais, moi aussi, souhaiter la bienvenue aux élèves et au personnel du collège Havergal qui sont avec nous aujourd'hui. J'imagine que vous n'êtes pas trop dépaysés. Je sais que votre école a des murs de pierre du même style gothique que l'on retrouve dans les édifices du Parlement. Je vois que vous avez entrepris une petite cure de rajeunissement à l'arrière et sur quelques côtés. Bienvenue.

Monsieur Adams, vous avez dit que les chaînes de montage du Brésil, qui est l'un des principaux fabricants automobiles au monde, ne produisent pas tous les modèles que nous fabriquons ici, au Canada, ou en Amérique du Nord. Savez-vous quels types de véhicules nous pourrions exporter au Brésil, en Argentine ou aux autres pays du Mercosur?

M. David Adams: Je ne saurais vous dire. Je peux consulter nos membres pour savoir quels seraient les meilleurs modèles à exporter là-bas.

M. Peter Fonseca: Donc, en ce moment, ils ne font aucune exportation?

M. David Adams: À ce que je sache, non.

M. Peter Fonseca: Est-ce en raison du tarif douanier qui est passé à 35 %? Pensez-vous que ce serait un obstacle majeur à l'exportation de véhicules dans cette région?

M. David Adams: Oui, et je pense que d'autres témoins ont indiqué qu'en période de pointe, c'est seulement quelque 20 000 unités qui étaient exportées dans l'ensemble du Mercosur. Les tarifs douaniers figurent certainement au nombre des obstacles à l'exportation, et c'en est un majeur.

M. Peter Fonseca: Merci.

Et qu'en est-il des barrières non tarifaires?

M. David Adams: Je crois que les barrières non tarifaires sont aussi majeures dans ces pays. Ce serait un autre élément à inclure dans un accord de libre-échange.

Si vous me le permettez, j'aimerais moi aussi saluer les élèves. Les Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada font partie des commanditaires du Forum pour jeunes Canadiens. Nous encourageons les jeunes à participer aux activités organisées sur la Colline du Parlement pour en apprendre davantage sur notre processus parlementaire.

Désolé de gruger votre temps de parole.

M. Peter Fonseca: Eh bien, merci pour votre soutien. Je suis heureux de voir que vous portez la cravate assortie — il porte une cravate verte, comme les élèves. Vous êtes un vrai supporteur.

Nous avons mené différentes études et examiné différents accords commerciaux, et bon nombre de témoins nous ont dit que beaucoup de barrières non tarifaires compliquent l'exportation de véhicules au Japon et en Corée. Nous en avons longuement discuté. Est-ce que les pays du Mercosur imposeraient le même type de barrières que là-bas?

● (1035)

M. David Adams: J'encourage le Comité à vérifier de plus près ces soi-disant barrières au Japon et en Corée, car souvent, ce sont des informations dépassées qui sont relayées à cet égard. Nous ne voulons surtout pas lever le nez sur des occasions d'exportation, mais comme je le mentionnais dans mon exposé, la réalité est que les cinq constructeurs automobiles du Canada exportent 85 % de leur production aux États-Unis, et les autres 15 % restent au Canada. Il est possible que quelques véhicules destinés à un marché de niche soient exportés ailleurs dans le monde.

Certaines sociétés travaillent très fort pour obtenir des mandats mondiaux et ainsi pouvoir dire qu'elles peuvent construire un véhicule ici pour le vendre n'importe où ailleurs. Au fond, ce que veulent les fabricants, c'est de s'établir dans le pays qui s'avère le choix le plus sensé pour produire leurs véhicules et les vendre un peu partout dans le monde.

M. Peter Fonseca: Il faut sortir du cadre de l'Amérique du Nord, donc aller vers les pays du Mercosur et d'ailleurs.

Vous avez fait référence à l'innovation. On entend parler des voitures électriques...

M. David Adams: Oui.

M. Peter Fonseca: ... des véhicules autonomes et de toute cette vague d'innovation.

Est-ce une occasion que devrait saisir le Canada? C'est-à-dire exporter toutes ces nouvelles technologies au-delà du marché nord-américain? Pensez-vous que nous devrions nous en tenir au marché de l'Amérique du Nord?

M. David Adams: Je crois que le Canada a de réels avantages concurrentiels dans les secteurs contribuant à la construction d'un véhicule autonome.

Au Canada, nous avons des chercheurs de renommée mondiale travaillant dans le domaine de l'intelligence artificielle. De nombreuses entreprises canadiennes du secteur technologique se démarquent également sur la scène internationale, notamment dans les solutions de radar laser ou LiDAR. Il y en a plusieurs au Québec. C'est une technologie essentielle au fonctionnement d'un véhicule automatisé.

Le Canada a certainement tout ce qu'il faut pour se tailler une place au sein de l'industrie automobile du futur. Je crois que les difficultés restent les mêmes: déterminer comment commercialiser et vendre nos technologies et devenir un chef de file mondial.

M. Peter Fonseca: D'accord, merci.

Monsieur Innes, toujours à propos de l'innovation, vous avez parlé de la supergrappe des industries des protéines, mais aussi de l'agriculture; j'ai entendu dire que pour le canola, le Mercosur n'offre peut-être pas les meilleurs débouchés. Mais pour l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, comment percevez-vous le Mercosur?

Nous venons d'entendre la position des Agricultural Manufacturers of Canada. C'est un marché prometteur, selon eux. Les produits agricoles et le canola feraient partie de la même chaîne d'approvisionnement. Pensez-vous que cela contribuera à l'expansion du secteur agricole canadien et à sa percée sur les marchés étrangers?

Le président suppléant (M. Kyle Peterson): Rapidement, je vous prie, monsieur Innes.

M. Brian Innes: Le secteur agricole canadien a réussi à être concurrentiel à l'échelle mondiale, alors les occasions en ce sens sont importantes pour toute l'industrie. Le secteur du canola concentre ses efforts sur les marchés offrant le plus de débouchés.

Le président suppléant (M. Kyle Peterson): Merci.

Merci, monsieur Fonseca.

Merci, messieurs Innes et Adams, d'avoir été des nôtres. Nous sommes toujours heureux d'entendre vos commentaires. Si vous avez des renseignements supplémentaires à nous soumettre, ou si vous croyez que certains points ont été négligés, n'hésitez pas à communiquer avec nous. Nous accepterons tout complément d'information avec plaisir.

Sur ce, nous allons lever la séance quelques minutes plus tôt afin de pouvoir échanger avec les élèves du collège Havergal qui nous rendent visite aujourd'hui.

Dès que j'aurai déclaré la séance levée, chers élèves, n'hésitez pas à venir discuter avec nous.

Merci, tout le monde.

La séance est levée.

Publié en conformité de l'autorité
du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes
à l'adresse suivante : http://www.noscommunes.ca

Published under the authority of the Speaker of
the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its Committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its Committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Also available on the House of Commons website at the
following address: http://www.ourcommons.ca